

THEO BARCLAYS

The background of the entire advertisement is a photograph of a telescope. The telescope's eyepiece and objective lens are visible in the foreground, slightly out of focus. The background shows a soft, blurred sunset or sunrise sky with warm orange and pink tones.

**CHOISIR
SON
AVENIR A
TOUT
MOMENT**

**AVEC UNE BONNE
PHILOSOPHIE DE VIE**

VISIT...

LANZAROTE
Caliente.COM

TIM PICARD

S'adapter à un monde en mouvement et nouveau.

Parce que des métiers inédits vont apparaître. Parce que beaucoup d'autre vont disparaître, même s'ils vont réapparaître autrement... Seulement les plus talentueux ou les plus imaginatifs à générer de l'innovation progresseront. Ce renouvellement des compétences pour un nouveau paradigme. Capitaliser sur son futur c'est substituer par un Dragon, chaque peur. En fait, si vos aspirations personnelles étaient concrètes, cette formule magique de l'idéale qui se situe à un carrefour. Ne choisissez plus, sachez ce qui a du sens pour vous. L'escalade d'un projet jusqu'à son sommet. Osez prendre la première marche.

SE RECONNAITRE DANS LA FOULE

Les questions qui animent tout le monde sont communes, en revanche les questions de bonheur ne sont pratiquement jamais unanimes. Faire de sa vie une cause du bonheur. Déjà il est plus facile d'être négatif, parce que nous sommes tous des machines à créer le malheur. Selon Darwin nous serions encore en mode chasse.

Cependant il est important d'activer des types de pensées basées sur un objectif initiant du favorable. L'instant doit être choisi parce que le mental produit et produit tout le temps des idées. La pensée est automatique, la muscler c'est choisir ce que l'on veut. Ainsi il est normal qu'en suite votre attention ira vers des pensées que vous jugerez plus

intelligentes.

Les rapports que l'on entretient avec soi-même précèdent tout. D'un acte on obtient une habitude, d'une habitude un caractère, d'un caractère une destinée.

C'est un axiome et c'est valable pour tout le monde. Vous comprenez que si vous riez souvent, vous serez heureux. Si vous lisez aurez une destinée méthodique. Si vous vous libérez vous serez libre. Si vous vous projetez, vous y serez. D'un acte quotidien tout le monde peut devenir et recevoir son souhait. Détecter ce qui vous rend joyeux, choisir ce qui vous anime. Vraiment. L'homme arrache l'herbe parce qu'il n'arrache pas les arbres. J'entends par là que même les arbres les plus grands du monde se plantent.

Aussi il faut y veiller. Echanger avec soi-même pour se différencier pour opérer une magie. C'est le contraire que de rester dans son canapé. Ce qui serait catastrophique, pour relâcher le contrôle et permettre il ne faut pas être dans l'introspection.

S'accueillir s'est se mettre dans la situation d'un adolescent, être tout le temps en réciprocité. Pourquoi ils expriment leurs curiosités ? Parce qu'il y a la, circulation des émotions. Nous sommes tous fait de matière brut et par exigence il n'y a plus de sélection. Perdre la connexion avec soi-même consiste à avoir les bons questionnements.

Souvent c'est l'éducation qui étouffe. Chercher en soi c'est faire circuler les émotions. Les arrières grands parents ou plus loin encore, il y a là des souvenirs, même si cela n'est pas tangible pour beaucoup. La force de quelqu'un se voit, pas la rigidité de la sensibilité.

L'éducation étouffe parce qu'elle ne génère que des gauchers ou droitiers contrariés. Le confort et le miracle ne font pas bon ménage mais quand même.

Il y a deux façons de vivre : Comme si tout était miracle ou comme si rien était miracle. Alors tout le monde peut toucher

la réussite, vraiment, excepté le deuxième groupe. Maintenant il est très facile d'aller dans le premier groupe. Ce n'est pas seulement l'enfant qui dicte les rêves, seulement prendre conscience de réaliser ses projets nécessite d'en avoir. C'est donner une dimension à ce que l'on attend de la vie. Juste pour aller devant l'océan, juste pour vivre autrement.

Non pas pour se comparer mais juste pour vivre dans l'environnement imaginé. Ce qui est bien dans un projet c'est que c'est une scène ouverte où chacun peut s'exprimer. Alors oui il existe des gens fermés aux projets, même personnels. Pseudo hommes ou femmes qui refusent de lever des mystères. La peur d'échouer ou absences d'énergie. Pourtant le changement n'est pas forcément du fait de l'intellect. Il peut aussi être dû au corps énergétique. Pour cela il faut instruire son énergie, donc émettre une intention. Les vibrations donnent des fréquences, il s'agit d'avoir une énergie propre. Jusqu'à obtenir l'équilibre. Ne pas se congestionner de mauvaises pensées, on a intérêt d'être plus positif que le contraire. Aspirer à un avenir meilleur ne veut pas dire utopiste. Pour moi toute mort avant 120 ans est une mort prématurée. Parce que l'optimisme fait vivre plus longtemps.

Le cerveau a besoin d'être stimulé, il a la faculté de créer des nouvelles zones spécifiques dédiées à vos projets, leurs conceptions préalables, leurs gestions, développements et même leurs succès.

Etablir une destination

PREFACE

L'idée du long terme ne doit plus faire peur. Que faisons-

nous, que savonsnous faire. Quel est notre avantage concurrentiel. Même une personne doit faire ce diagnostic, définir une mission, définir une vision.

Une boussole qui seule permet l'action. Agir dans le vide c'est lorsque sa vision n'est pas défini, les coups d'épée dans l'eau qui reviennent cher. Alors certes, parfois c'est utile et profitable. Réfléchir sur une proposition de valeur, même si l'environnement est instable. Qu'est-ce qui émerge, composantes fiscales, technologies et du droit. Même si l'aspect client est un concept pour certains, il est important de l'appréhender. quelles sont les économiques, de opportunités et les menaces. Les consommation et de mode, des Il faut savoir que son pouvoir est le seul pouvoir économique existant. L'américain axe ses recherches uniquement sur les souhaits de ceux qui consomment. Ils ont compris que respecter l'avis et le désirata de la demande est la seule force de proposition de valeur possible. Tout domaine confondu ; De la conserve aux nouvelles technologies en passant par les services. Les clients généralement respectent toutes les règles, puisque ce sont : Ceux qui proposent le produit qui en établissent les dispositifs. Les chefs d'entreprises outre Atlantique tiennent compte directement des réclamations et en plus ils donnent suite en y remédiant. « Customer Approach» c'est la stratégie de leurs écoles. La démarche client que l'on connaît mieux, en fait se révèle totalement abstrait. Ils s'improvisent docteur es client et avec le temps ils y parviennent. Là ou d'autres pays les clients doivent faire appel à des associations de consommateurs. Ils peuvent donc obtenir beaucoup plus et mieux encore. Cela consiste à systématiquement améliorer leurs services.

D'ailleurs le plus simple exemple : Le principe dont je suis certain, vient des Universités américaines, Noter et être noté. Les avis évoqués ici renversent les situations, ou non, de l'existence d'une activité.

Ainsi les employés sont notés, les clients consommation évolue et ne le cessera. Qu'est-ce qu'une enseigne ? C'est une personne à la base, qui s'est focalisé sur le service client. Comment avoir de meilleurs réflexs, mieux le servir, faire efficace avec des services en plus. tout autant. La société de L'électrochoc de ce livre consiste à dire que pour changer le monde, même à son échelle cela doit être progressif ou croissant. La fin d'un monde signifie tourner une page. Nous vivons une nouvelle renaissance parce que la croissance est le seul vecteur valable d'une économie.

C'est un dogme. Que la volonté personnelle, l'ambition, l'organisation, le formalisme et l'amour de soi fédèrent le bien être, l'esprit, le détachement puis la réussite. Que la force de travail n'a pas disparu, qu'elle peut s'avérer indispensable et surtout que ne réussissent vraiment que les mégalomanes, les ambitieux n'ont donc pas tort. De ne plus douter de la légitimité d'un désir.

AVANT PROPOS

Quand le monde virtuel devient réel. Cette sensation qui se rapproche, Il n'est pas anodin de vouloir en prendre des notes. Les idées dans un cahier. Toutes les nuances ont leurs importances. Une maîtrise et des règles. Employons le verbe Jouer pour travailler. Travailler comme si l'on jouait. C'est la manière la plus performante. Avant cela et d'en comprendre le principe. Vous savez que tout le monde se dirige vers les règles qu'elles préfèrent. Alors il y a des variations. Quel en sont ces motivations. En établir consiste à préparer ce qu'elles vont régir d'abord. Un univers demande une structure, pour que chacun sache se situer sur une carte. Ne savent dire non que ceux qui s'aiment. Savoir dire non, le démontrer ou même dire non tout simplement. Pour choisir ce que l'on veut, non le reste. Choisir un domaine se fait pas

**affinité, par goût. L'amour a son importance dans pour
avenir prédictible, tout comme la qualité des idées.**

COUVERTURE ET CONCEPT ILLUSTRATIF CYRILLE OUVRAY

FEODUM II POUR REUSSIR AUTREMENT MIEUX.

Pour me présenter brièvement, tout d'abord mes lectures ont toujours été intéressés, jamais j'ai fait le choix d'un livre qui ne m'apporte pas y/c les romans ou les biographies. Egalement des auteurs juridiques ou d'affaires. Commencer dans la vie ou en affaire c'est la même chose et c'est mon raisonnement.

Ecrire est venu après, suite à la création d'une société et la rencontre de clients que j'ai sélectionnés. Conformément à leurs profils d'industriel ou de patron prolifique. Dont la vie me semblait bien. Aussi j'ai fait toutes les bibliothèques et moteur de recherche. Ce qui m'a le plus ouvert l'esprit c'est qu'il n'y avait pas de corrélation entre ce qui se lit et les réelles sociétés étant référencées.

Vous verrez plus loin ma démarche d'analyse sur des problèmes posés. Notamment tout d'abord celui d'une multitude d'associés et d'apport en industrie et le fait de s'associer pour s'associer. Comment cela peut être piégeux. Il y a une différence entre faire des études et être bossu du commerce. Il faut un minimum de recul. L'exemple simple que j'ai connu en résumé, parce que je déteste débâter sur quiconque mais juste pour préciser. D'autres ont connu des situations plus graves.

Mon associé principal avait tout pour lui mais juste dans certains domaines. Juste savoir écrire une ligne ne suffit pas. Le minimum c'est d'être capable d'écrire 10 lignes cohérentes... Le discours peut-être presque parfait mais je me suis retrouvé secrétaire malgré moi et le principe rémunérateur que j'avais établis ne pouvait donc être mis en place. Face à l'égo. Face à 6 associés, Il m'a fallu deux ans pour m'en défaire... J'ai donc solutionné cela et j'ai eu parfaitement raison. Il y a d'autres points dont les questions méritaient une réponse.

Cette fibre vous la comprendrez au fur et à mesure. Je crois en une loi,

celle de Pareto parce qu'elle est prouvée et non une thèse. Tous les profils que j'ai interrogé pour y répondre sont des experts dans leurs domaines et leur parcours différents mais leurs directives convergent.

Ce sont mes interrogations et se sont leurs réponses. Premièrement ce sont tous des machines humaines. Les études donnent des possibilités et d'autres sans absolument rien, en ont tout autant.

D'abord on ne peut forcer personne, en terme de liberté, cependant l'esprit salarié et l'esprit d'autonomie ne sont pas les mêmes. Parfois ça suffit, ce sont des bons, même si pour certains ils n'ont rien fait à l'école, ce sont des gens intelligents, ils bossent savent s'acharner.

Je constate que ce sont des personnes indubitablement compétentes. J'entends par des « machines » qu'ils ne sont hostiles à aucun nouveau langage et que le plus infini ne présente pas une barrière. Par contre ils empêchent tout le monde de dormir mais ils se soignent. Sans être financier ils en ont la maîtrise psychologique ayant leurs propres marchés. C'est exactement la même chose effectivement sauf qu'ils reconnaissent les signes et gèrent leurs risques. C'est leur part personnel. La part de perte acceptable il l'ont déterminé. Se sont plus des joueurs d'échecs avérés que des économistes, ce qui les desservirait. Ils ont su faire disparaître ce plancher de perte.

Ils expliquent leurs réussites par l'incompétence des autres. Pour des raisons très simples. Ils ont une distance au marché, l'émotionnel n'a pas sa place. Ils pensent à faire bien et de juste réagir. Ils prennent une position en apprenant des règles mais jamais toutes les règles. Pour faire simple ils créent une demande conformément aux absences d'un marché.

C'est vrai qu'ils expliquent cela de façon plus simple. Ils créent leurs bonus sur leurs résultats et non l'inverse. Au demeurant ils ont leurs propres règles prudentielles. Selon eux une personne diplômée doit apprendre ensuite à désapprendre, pour être plus rationnel. Tout comme beaucoup des systèmes politiques ou la réalité n'est pas là. La vie n'est pas la bourse.

Lorsque vous discutez en groupe, beaucoup voient la partie des réussites qui s'affichent comme ça sur un écran ou une revue. Ils oublient toujours ceux qui échouent et qui ne communiquent pas dessus. Pour un qui réussit, combien échouent ?

Comprendre la partie immergée de cet iceberg, l'expliquer. Cela peut être un tremplin plus que formidable. Comprendre les raisons de l'échec pour s'apercevoir qu'il se base parfois sur peu de grandchose... une réussite aussi. De l'autre côté c'est vrai qu'il y a ceux qui apprennent vite. Tellement vite que la seule fois qu'il se passe une catastrophe. Qu'après une simple mauvaise nouvelle d'usine qui ferme. Tous leurs rêves se ferment également. Leur machine imaginative en somme.

Plus jamais ils n'aimeront s'engager dans un projet pour une prouesse personnelle. Refuser de se donner une chance, refuser d'avoir faim de la vie. Ils éludent même le fait que tout peut renaître. Pouvoir identifier une période de l'année pour connaître son objectif. C'est une démarche personnelle, eux seuls le savent et le peuvent. C'est impossible de savoir ce que l'autre peut souhaiter. C'est une question qui vient de soi et uniquement. Se poser la question, même de façon anodine... Le savoir et l'ignorance sont étrangers à cette interrogation. Qu'est ce qui pourrait changer une vie en bien. Non pas la vie d'autres personnes mais bien celle de soi. Afin d'être d'accord avec soi-même.

Alors une majorité du monde ne s'impliquent pas, de façon personnelle. Résoudre les problèmes des autres c'est se laisser de côté, s'éviter et ne pas vouloir se rencontrer. Evidemment c'est réduire sa vitesse de progression. En fait c'est se calquer sur quelqu'un. Il ne s'agit pas d'individualisme, ce n'est pas ça.

Tout ce qui peut être décevant demande du retrait, pour se reconcentrer. La base de tout. Souvent c'est la peur d'essayer des refus. D'entendre non. Mais savoir accueillir les refus, les échecs, c'est ce qui fait que la réussite peut devenir normal...

Il faut savoir que, même si votre sixième sens ne vous l'a jamais dit, être la groupie de quelqu'un n'est pas une motivation. C'est une forme d'esclavagisme. Un projet basé sur l'absence de peurs, sur l'absence de mauvaises idées, uniquement sur ses propres potentialités, mieux encore.

Ce n'est pas une trouvaille, de tout temps l'homme a mis d'abord en lui. C'est du bon sens. Même si précédemment les expériences étaient peu probantes. Lorsque les gens connaissent au contraire des expériences concluantes, en pratique. Ils stoppent élans et optimisme. Respectivement ces deux situations sont assimilables. Comme pour rester sur une situation favorable.

Si l'homme ne croit pas, il ne réalisera pas. Le désir est déclinable en mille sortes et plus. Savoir ne pas y renoncer c'est déjà le définir. Réussir ou échouer est un signe de jeunesse, réussir c'est le devenir incontestablement. On a rien pour rien, quand voulez-vous obtenir ce que vous voulez et selon quel principe. L'instruction apprend quoi ? Certainement pas que toute la vie l'homme doit apprendre.

Une vie est un choix et beaucoup décident d'en avoir une maussade et triste. Ensuite ils dédaignent ceux qui s'amuse et vivent profitablement. Dès lors qu'il y a une situation de jalousie, même infime. Cela peut représenter une insatisfaction d'ordre du mal être. En fait il n'en est rien, c'est juste que c'est facile. Redéfinir ses projets et les raisons qui les motivent.

Tout vient de souhaits exacts, du savoir, que d'autres ignorent. Même si la lecture est utile, le choix du livre ouvrir et plus important encore. Les écritures sont la substance des principales idées de l'homme. C'est l'organisation de leurs cerveaux respectifs, souvent même ils planifient des idées qui découlent d'un talent. Non pas du talent de l'homme mais de sa capacité à les formuler. Un livre peu changer une vie, d'ailleurs tous les dirigeants lisent, très souvent. Ceux qui obéissent lisent beaucoup moins. Choisir sa vie selon de bons principes, non pas selon de bonnes morales ni de bonnes valeurs. Se respecter c'est aussi bien définir ses projets qu'en aligner l'effort.

Bâtir du tangible sur des bases qui n'en sont pas c'est voir ce qui est fait se détruire. Le bonheur est souvent une bonne base, pour obtenir ce qui est souhaité, le vrai savoir. L'organisation est subjective mais il est facile de l'améliorer.

Il faut se convaincre que l'on n'est pas seul, que l'ensemble du groupe, souvent, s'articule sur des pensées communes. Il faut donc ordonner ses pensées dans le but qu'elles soient comprises de tous. Si cela semble pratique c'est d'abord afin de construire son imagination. En la rendant communicable elle sera comprise. Il est plus simple de se dire que si votre subconscient vous comprend, alors celui des autres aussi.

Il faut donc rendre limpide toute nouvelle idées de pensée. Un résultat précis nécessite donc une pensée tout autant précise. C'est déjà une façon de se comprendre, mieux s'expliquer à soi-même, le principe. Si cela semble être philosophique, en fait non. C'est une étape, celle qui consiste à

imaginer des plans réalisables, dès lors qu'ils sont clairs et simplement explicites.

Ils peuvent être difficilement réalisables, cependant des solutions en découlent. Si votre système de pensées valide ou le souhaite. Si l'idée de base est complexe, c'est qu'elle n'a pas été expliquée simplement, donc mal comprise. C'est une forme de pédagogie personnelle. Dès lors aucune autre personne ne peut contester ni se montrer dubitatif.

Il est évident que refuser d'avoir un projet c'est également refuser de la simplifier. Il est précis de dire qu'un mécanisme demande réflexion même succincte. Une excellente idée se vend sinon elle ne l'est pas, excellente. C'est la preuve, qui fait une bonne idée. Non pas vendre pour vendre mais pour prouver donc. Démontrer ainsi que l'élaboration de l'idée est conforme à un processus précis. En fait quand vous dite non, pour quelque chose ou à quelqu'un : C'est que votre cerveau l'a calculé, que par son système une erreur a été détectée.

Comment accroître ses avantages, là où vous disposer d'un avantage absolu, bénéficier ainsi d'un avantage comparatif. Là où le travail nécessite le moins de temps. C'est ainsi que l'on dispose de plus de réflexion pour développer un domaine qui en nécessite plus. L'autre avantage consiste à ne faire que ce qui est honnête. C'est un service, en effet l'enseignement de ce qui est sans avantages, ce qui est mal honnête, s'avère contreproductif.

Comprendre cela très vite dès la première fois permet de gagner beaucoup de temps tout simplement. C'est se comporter de façon rationnelle. C'est une spécialisation du désavantage relatif et donc d'avantager une production. Permettant ainsi d'être compétitif en négligeant le moins productif.

Penser comme les sondages ou comme les bruits de rues ou de plus haut. C'est avoir une réponse à une question que l'on ne se pose pas. C'est comme ça puisque par exemple un politique s'exprime au nom de l'opinion publique, cela est indémontrable. C'est une philosophie. Personne ne peut s'accorder sur une idée même, donc il est préférable de penser par soi-même et de classer selon son propre principe. Ne rien légitimer de ce qui vient des médias. Vous aurez constaté que personne ne peut y répondre. Que la communication se fait dans un seul sens.

Question morale ou question politique ne sont pas les mêmes questions. Le corporatisme politique consiste à satisfaire, à imposer leurs sujet qui ne sont pas les mêmes que les votants. Avoir ses propres opinions et se poser ses propres questions, parce que l'opinion publique n'existe pas vraiment du fait qu'elle est instrumentalisée.

Gagner plus c'est diriger une équipe, car c'est une responsabilité et dans toute les situations améliorer son leadership. Tous les dirigeants ont commencé par obéir, ils ont appris ainsi. C'est celui qui donne la tonalité, c'est la définition commune. Ce sont les difficultés et les solutions qui y réfèrent qui amènent au leadership. Prendre la destinée d'un groupe s'apprend et s'enseigne. C'est le rapport à soi, il y a une partie acquise, c'est un schéma qui vient d'en bas.

Le leader, le manager, gèrent des tableaux de bord mais aussi disposent d'une vision. S'il se veut exemplaire, il y a quand même une solution apportée au groupe, il y a une dimension de don, dans l'acte de gratuité. Cela vient à tout âge, de tout milieu, de toutes conditions. Le contexte révèle le leader. Il y a 230 qualités de leader, dont celle d'intégrer une dimension ambitieuse. La fonction de managery amène. C'est une question de convention, comme la multiplication des matrices, plus simple qu'il n'y paraît.

Par peur d'échouer il en découle la peur de faire.

Par paralysie. Vaincre l'échec qui ne s'associe pas à douleur. Echouer c'est recommencer plus outillé, au pire c'est rester là où je suis avant de recommencer ma chance. Les gens regrettent les opportunités qu'elles n'ont pas tenté, il y a toujours une chance sur deux de réussir. Apprendre à avoir des non pour avancer avec ça.

Faire de nouvelles choses est utile pour la confiance. L'échec n'est pas grave. Chacun a connu une victoire dans un combat ou un challenge. Il se souvient parfaitement que cette victoire s'est déroulée suite à une pensée de victoire, précédente. Donc chaque action démarre sur de telles pensées. Elle permet justement de mieux se confronter et de réussir vraiment, ainsi de se libérer des peurs qui paralysent. Ne pas être à la hauteur et remettre à plus tard, c'est une mauvaise instruction. La peur de déplaire en faisant semblant tout autant.

La peur de manquer, même la peur de gagner une médaille d'or en s'auto

sabotant ou de perdre, c'est être dans l'inaction. Identifier la peur la plus probante, qui en fait, est purement fictive.

Grace au mental vous inverser la situation. Intégrer un minimum de détermination et de maîtrise. Mais la peur ne coûte rien. Elle est un mauvais état d'esprit qui se contrôle très simplement. L'échec vous permet de vous réveiller cependant. Déjà garder cette confiance et cette sérénité. Apprendre à adorer gagner. Capable de se concentrer sur ce qui est plus important. Oser pour ne plus trembler en posant des jalons.

Chaque être humain a des points forts, mêmes s'ils sont nuancés. Cependant l'apprentissage n'est pas le monopole d'étudiants ou de lycéen. Nous sommes tous accompagnés à un moment, puis à d'autres moments nous proposons d'accompagner. Il ne s'agit pas d'être un maître mais d'apprendre constamment.

Lire est une chance, aussi vous en avez de façon certaine. Le mode relationnel permet l'invention. Même des personnes moins aptes peuvent grandir dans un schéma d'adulte et de moral. Le bénéfice de rompre des liens, permet de s'en affranchir. Quitter une enfance de mimétisme et d'histoire, même au-delà des générations. Tout être est multiple, cependant grandir c'est se révolter à minima et la normalité subvenir et accueillir qui l'on est.

Être c'est parvenir à anticiper les événements, la faculté de se projeter dans un avenir radieux, comme les générations précédentes, dans un contexte réfléchis et choisi. Alors la peur d'échouer n'est qu'une perception passée. Trouver des liens avec l'enfant en soi qui souhaite participer, non pas vaincre mais collaborer. La victoire serait évidemment superfétatoire mais pas seulement.

Chercher à apprendre à travers son vécu et aussi ses collaborations. Parler de victoire c'est ainsi devenir adulte. Les intentions strictement négatives de personnes mal intentionnées résident en cela: L'absence de projections positives et inhérentes à un contexte. Cependant s'il n'y a pas forcément, est-ce qu'en occident les mauvais contextes existent ? La créativité permet de franchir ces étapes, cela semble futile mais se révèle systématique. Ne pas faire l'économie de ce genre d'expérience. Ceux qui font des grandes choses en ont fait probablement des petites au commencement. Personne ne naît adulte et c'est pour tout le monde.

Hypothèse : Nous ne connaissons rien de la vie. Il y a forcément des

tribulations et une frénésie. Le fait de la fixer et de vouloir mériter d'y être et de souhaiter la sublimer. Evidemment nous chercherions à nous affranchir des autorisations. La faisabilité des objectifs, le fait de concrétiser convenablement ou de façon fantastique ce qui est souhaiter. Il faut le deviner et vérifier respectivement de la façon suivante. En calculant, en éprouvant un travail consciencieux, sur le chemin du droit et de sa légitimité et sur un chemin tracé ou strictement parallèle. C'est une prise de position.

Tout cela ne détermine pas la grandeur de l'objectif. Nous nous sommes endormis sur des Lauriers à un moment, certains le sont restés.

En ayant compris le processus, d'autres ont détourné leur scepticisme en se projetant. Cela existe, en se remettant en question. Le principe selon lequel on admet, qu'obtenir une vie souhaitée et selon chacun de nous. Sorte d'intelligence invisible dont vous disposez, elle n'a pas de nom mais cette énergie téléporte.

Dans le parc d'un château britannique lors d'une journée d'un soleil radieux, a ttablés devant un repas somptueux. Ce moment si précieux de calme et de discussions seines. Pour le moment suivant être assis dans une calèche et sortir par le portail de la propriété... Nous nous situerons donc à cet endroit.

L'objectif premier du pouvoir imaginaire c'est de contextualiser. Se transporter dans un lieu es comme se transporter dans le temps. Ainsi l'ambition est un simple pouvoir imaginaire. Cela relève d'un apprentissage. La capacité à aimer sa vie, même si elle se situe sous un pont d'une grande capitale, même si elle se situe dans un pavillon ou même dans un manoir. L'importance c'est de refermer une plaie éventuelle. Le souhait de vivre prend toujours le dessus. C'est à ce moment qu'il faut se nourrir de souhaits, choisissant ce que l'on aime.

Avant d'être philanthrope il faut l'être envers soi. Sachez que l'Etat le sera toujours plus que votre imagination. Enlever le doute de ses pensées, vraiment, savoir avec certitude, c'est ce qui présente une preuve, un élément. Lorsque je choisis un thème précis pour sélectionner une lecture. Je regarde les différentes façons d'écrire des auteurs et leurs façons d'exposer le sujet. Tout comme je souhaite un gâteau ou du pain. Je regarde celui qui me semble le plus apétissant. A l'époque de l'adolescence il est vrai qu'une pâtisserie est excellente par définition.

Arrivé à l'âge adulte les goûts s'affinent et c'est sans réfléchir que mon choix se fait. En fonction du plat le pain. Aussi jamais le doute s'installe. Ce que nous sommes se résume à ce que nous aimons.

Qui nous sommes veut être en paix et souhaite avoir raison. Donc être bon et juste c'est aussi avoir raison. Sorte de baguette magique qui permet d'avoir la paix et tout le reste. Pour obtenir ce que l'on veut... S'aimer pour qui l'on est.

S'occuper de tout avec discipline c'est ainsi ne pas perdre son temps, en évoluant d'une bonne façon. C'est l'archétype de l'adulte. Tout est en rapport avec le non dénigrement et le souhait.

Savoir demander exige une extrême politesse. Parce que rien n'est gratuit. L'adulte idéal est jeune, j'entends par là : Dynamique. La politesse n'est pas une approbation. Le premier est une forme, la seconde une autorisation. La passion n'est pas fonction de quelqu'un d'autre. Y mettre les formes cependant est aussi une preuve d'attention. Le futur est prévisible si vous l'anticiper de façon précise. Si vous faites preuve de bon sens. Il y a évidemment des tendances mais il faut se détourner de ce que nous ne voulons pas. Chez soi c'est aussi où nous voulons être. Tous les trucs en ion. Visualisation action. La division volonté débarque :

Que l'on soi comptant ou non, il faut juste faire en sorte de ne pas être dans l'excès. Etre au mieux de sa santé. Pour soi et pour son entourage. Un petit coup de booste, du sport. Des résultats sportifs pour le moral et son corps. Vous êtes ce que vous mangez, votre carburant. Avoir faim, manger et de tout. Du chocolat, poisson gras, épinard, lentilles, bananes, avocats, du pain... Se nourrir. Etre actif 10000 Pas par jour, de l'activité et de la constance. L'Etat d'esprit.

Parler positivement, laisser le pessimisme aux pessimistes... Ils stagnent. Prendre du temps, des moments à titre personnel et préventif. Gérer le stress en étant heureux et épanoui, de l'art, lire, en lien avec vos centres d'intérêts. En faire une priorité pour vous détendre, pour vous. Investissez dans votre santé donc. Pour devenir la meilleure version de vous-même. Juste intégrer cela un peu plus chaque jour...

Lorsque vous étiez jeune souvenez-vous de vos meilleurs souvenirs, ceux qui vous procurent de bonnes émotions. Ceux grâce à qui vous avez appris de façon constructive. Ignorer et effacer les autres, c'est encore mieux. Peu

importe la manière dont c'est fait. Evitez les pertes de temps avec des relations toxiques, avec donc des souvenirs non intéressants. Prenez les bons escaliers.

Choisissez une vie simple, belle et inspirée. En allant au cinéma, profiter d'activités que vous aimez ou aimeriez... Vous avez besoin des autres pour avancer donc échangez toutes vos bonnes idées en double. Tout cela conformément à vos projets et à vos ambitions. Vous pourrez valider vos choix.

La critique est une perte sèche de temps et signifie un manque de confiance. Sourire, vous savez le AHA moment des américains. Une personne vous fait un compliment dites merci, pas des excuses.

Comme job de rêve, choisissez celui qui vous fait oublier le temps qui passe ou s'en approchant. Il n'y a pas de bon moment, il n'y a que des moments... En définir l'activité. Etape par étape. Sans être démotivé. Savoir être satisfait de ce que l'on a. Pour avoir ce que l'on souhaite.

Le bon moment alors, c'est apprécier sa propre présence, aimer des moments seul. Ce qui est autour de vous n'a pas été fait par de gens plus intelligent que vous. Vos idées ont tout autant de valeurs. Ce que vous créez est unique. Concrétisez vos idées et commencez par l'une d'elles.

La ténacité ou la persévérance si vous préférez, parce que tout le monde souhaite plus. C'est dû au supplice de tantale des medias. Il existe une boutique, un restaurant à tel endroit. La dernière Rolls Royce est configurable comme ça ou que sais-je ? Alors oui vous pouvez vous imaginer au volant d'une voiture que vous savez existe. Vous pouvez même la conduire. C'est un degré, non pas de labeurs, mais de passion.

Parfois aussi des moments négatifs du passé que vous avez additionné, puis transformer en son équivalent positif. Tous simplement. Vous avez succombé à une des formes du marketing moderne. Une personne laide peu conduire un super véhicule. Une personne belle peut ne pas avoir de permis et inversement. A condition de la mériter aussi.

Aussi être résolu à un ensemble d'objectifs, le monde est grand comme le cerveau humain. Il prendra en charge le processus et l'organisation. Vous vous aimez, il endossera.

Le potentiel de calcul de l'être humain est très peu exploité. Mais il est évolutif. Lui faire confiance c'est vous faire confiance. Beaucoup font une différence entre avoir une personnalité négative et ne pas être négatif. Il y a pourtant une grande similitude. N'endossez jamais la négativité des autres, leur mauvais discours, leurs insuffisances, leur pauvreté d'âme ou autre.

Respectez l'ordre de vos visées et vos intentions. Il est normal d'entendre les misères du monde, les gens n'aiment que se plaindre, crier, réclamer et geindre. Soyez juste concret et tangible. Être heureux c'est en particulier s'occuper de soi d'abord. D'apprendre à lire, à compter, à dicter mais pas à se substituer aux Etats dont les prérogatives n'existent que lorsque le suffrage universel est sollicité...

Vraiment ouvrez vos fenêtres et respirez si votre passion est de grands espaces alors achetez une belle maison dans un tel lieu, si votre passion c'est de chanter alors prenez des cours et rapprochez-vous d'un bon studio d'enregistrement. Ils vous feront des textes, des musiques et un album. La première limite pour l'homme est l'argent.

Vous savez que la valeur de l'or n'a jamais changé depuis sa découverte. Ce sont les valeurs des monnaies qui ont changé. Ainsi l'économie et sa matière ne sont que supercherie. Elles sont toutes vacillantes, ne voient pas de rails pour s'y poser. Les marchés et le capitalisme exploité. L'économie à l'œuvre c'est l'industrie et les entreprises au secours des populations et des Etats, soyons réaliste. Si l'économie était même une pseudoscience il n'y aurait pas de décisions émanant des gouvernements. Le capitalisme est vecteur de croissance et d'égalité. Les idées qui mobilisent un Etat sont celles de ceux qui les gouvernent et dans leur intérêts.

Ils sont précurseurs en matière de dépenses. Ils savent que se sont toujours les gouvernements successifs qui devront s'en justifier. Celui qui rembourse n'est pas celui qui endette.

Cette terrible erreur consiste à cautionner les valeurs politiques. Pour créer de la richesse il faut la paix. Non pas une dette haussière. L'ambition américaine, Suisse, Monégasque ou Britannique présente des meilleurs exemples. L'Europe n'est pas une fédération. Elle fonctionne de façon imprévisible, les chefs d'Etat ont délégué leurs responsabilités.

Les résultats sont mitigés parce que probablement un ensemble de pays

s'unissant, tous les passifs augmentent. Unir des passés moyens pour tracer un avenir sur... L'avenir est prédictible mais ici les probabilités sont incertaines. Les politiques ne savent pas ce qu'ils font. Le caractère urgent à inventorier les problèmes, au lieu de les multiplier par décret.

Si une économie ne peut pas se stabiliser seule... Elle ne le fera pas non plus. Ce qui est fatigant, un peu comme en 1788. Nous voudrions directement arriver en 1804. Les politiques de tous bords disent toujours que les pays sont en transition économique donc en récession.

Tandis qu'eux-mêmes ont tous une nouvelle vie et de l'argent à dépenser, à titre personnel et au titre des dépenses de l'Etat. Les meilleurs arguments qui consistent à dire que l'exil fiscal en est la raison... Parmi d'autres arguments et refusant les remises en causes.

Le point fondamental c'est que l'ensemble des politiques le fassent consciencieusement, parce que l'austérité pour les autres... Y/c pour les sociétés... La France a toujours inauguré les révolutions. Un pays doit pouvoir faire cavalier seul, non pas au détriment d'une population. Un système qui consiste à redistribuer de façon significative ce qui n'est pas gagné. C'est mettre en péril.

Ainsi l'exemple ne vient pas d'en haut. Le capitalisme est l'économie. L'incompétence en héritage ne changera pas le monde. Jamais vous n'auriez l'idée d'aller au casino pour dépenser la totalité des sommes de votre famille. C'est exactement ce que fait un homme ou une femme d'état. Sauf qu'ils sont gracieusement rémunérés pour le faire à leurs guises. Jamais vous ne saurez assoiffer d'argent comme le plus simple d'entre eux. La définition d'un homme politique c'est de faire des conneries mais par légitimité.

Si le législateur est maître en instrumentalisation, son mode opératoire n'est pas pertinent. Tout le monde a un cerveau plastique capable d'apprendre et de se comprendre. Cependant si par égaux, un individu, parce que c'est à la mode et que ça fait bien : Se lance dans un domaine. Il y a blocage. C'est presque une blague mais tout le monde ne sait pas tout sur tout.

Une mémoire auditive ou visuelle sont des capacités auxquelles nous pouvons faire appel peut faire appel. La culture est une opportunité d'apprendre quelque chose. Le savoir est pertinent mais ne pas lui infliger

un jugement de valeur. Distinguer ce qui est important ou non à savoir, n'est pas intéressant. L'ouverture d'esprit c'est être en mode d'apprentissage. Le plaisir n'est pas un ordre, c'est une aptitude.

Les entrepreneurs du type Midas ont tous un livre sur un bureau, cela améliore le processus. La seule façon de traverser un mur c'est de le découper en brique.

Le processus d'information est contre-intuitif. Être face à l'incompréhension, cela est angoissant. En fait le cerveau n'est pas fait pour remettre en cause sa logique. Le cerveau est connecté aux sens. Il est spécialisé dans son domaine. Il n'y a rien d'ésotérique le dedans.

Mettre en place une hypothèse c'est construire un mur pour les autres. Evidemment qu'ils ne comprendront pas, il faut juste expliquer le schéma constructif par des réponses. Eventuellement à des questions même absurdes.

Si vous voulez apprendre quelque chose. Il faut mettre le cerveau en confort. C'est très impactant. Lire, relire, ce que vous souhaitez savoir c'est comme apprendre un théorème. C'est forcément un calvaire de passer par là. Tout ce qu'on apprend de complexe consiste à revenir aux fondamentaux. C'est de notoriété publique.

L'ensemble du savoir se résume en une « Learning Curve » et le reste de l'apprentissage sera très fort. Ne pas avoir de mémoire c'est la maintenir. Aimer l'apprentissage. Il ne faut pas tout retenir, ayez une mémoire sélective, se remémorer tout le trajet passé pour l'inclure dans la mémoire à long terme. Non mémoire du Cloud ne va pas se substituer à la vôtre ou différemment.

Les possibilités de ce dernier ne sont pas connues très exactement mais il est très fourni. En fait pour être génial dans un domaine, il faut tomber amoureux du domaine, même simulé. Créer un environnement c'est conditionner le cerveau à être en situation. Le sentiment du réel s'installe, c'est aussi une façon de communiquer.

Trouver les cinq personnes que vous considérez experte dans le domaine souhaité. Sur le sujet technique, les gens aiment transmettre. Multipliez les sources d'informations. Il est peu recommandé de se baser exclusivement sur les dires d'un expert.

Justement parce qu'ils ignorent le contexte. Le fait de savoir et d'apprendre fait sens, ce n'est pas savoir uniquement ou apprendre uniquement. Ça n'aurait pas de sens ici. Apprendre chaque jour plus que la veille. Ne sous estimez pas l'apprentissage par plaisir. Prendre des notes c'est ne pas apprendre, c'est noter. Relire ses notes c'est apprendre. Ou apprendre sans notes...

Décider d'intervenir dépend d'une méthode plus vaste, avec l'ambition aussi de ne pas nuire des centaines de personnes. Signer un protocole d'action, s'accorder l'autorisation d'agir contre la concurrence. Le faire de bonne humeur. Sans doute ils ont des radars et des systèmes de défenses qui couvrent un marché sur l'ensemble des territoires.

Au tour du très selects groupes combattants des affaires qui parviennent à unifier 800 000000 €, par exemple, n'ont peur ni des chiffres, ni des devises. Ils savent que le résultat escompté est la combinaison des deux. Les accords de pensées s'accordent à dire que tous les milliardaires sont passés par cette somme.

J'y vois une fragmentation de croisade.

Les premiers qui ne s'accordent pas le droit ni la capacité de rajouter plus de trois zéros derrière l'unité de départ. Les autres vont au-delà de huit. Comme une deuxième vie. Encore faut-il prendre conscience de sa première. La menace d'une peur de création de richesse va à l'encontre de : Pouvoir créer de la richesse, seule théorie qui vaille.

Vous pouvez donc arrêter d'avoir peur. Aucune série de négociations, ni même jouer des coudes, constitueraient un changement de paradigme. Les dollars américains n'admettent aucune autorisation. Ils savent le monde grand. Ils ont prévu un système d'enregistrement des sociétés y exerçant. D'autre pays refusent d'être des piliers, ils solidarisent leurs peur. Je voudrais formuler un point.

Le manque de culture optimiste, des valeurs contraignantes du socialisme. Parce qu'il ne s'agit pas de socialiser mais d'avoir sa propre patrie idéologique. Dans un contexte général de déclin. Faire plus de profit s'en accordant l'autorisation, qui par nature est personnelle.

Ou se trouve l'illégitimité des règles ne permettant pas d'utiliser le mot qui fait peur : Million. Mon dieu. La pauvreté spirituelle se chiffre à trois

zéros. La richesse sociale forme le centre stratégique, revenons à l'époque des colonies dans son meilleur aspect :

Nous aurons tous compris que la domination .o est le néo colonialisme pour une nouvelle forme d'esclavagisme. Les dirigeants et leurs absences ont leurs propres façons d'aborder les choses.

Ils n'ont pas de raisons apparentes mais ils se trompent de frontières et ignorent les solutions. Parce qu'ils ignorent le problème. Sortir de leurs discours, de leurs actes ou de leurs brefs récits représente pour eux une politique fiction. Alors que non. La lutte géoéconomique doit être vectrice de paix.

Cet objectif de perfection présente des avantages. Cette moralité force à regarder le monde différemment. Ce monopole commercial se base sur un seul respect. Celui du vocabulaire étoffé et constructif. C'est honnête, le premier rôle se base sur des règles communes. Nous devrions travailler avec tout le monde. Entendre des contribuables, des chômeurs, des employés se plaindre sans doute. Mais les corps politique non.

Tous sont des clients avec un pouvoir d'achat qui diffère mais clients. Tous se battent pour leurs intérêts et leurs mises en œuvre. C'est loyal en réalité, il serait juste de participer à l'édification d'un client satisfait. De conjuguer ses efforts pour un déploiement d'efficacité. Je ne veux pas briser la non relation citoyens-élus, elle est fictive et également un artefact. Dans l'optique d'une économie mondiale juste. Cette possibilité est pure démagogie.

Les divergences des actes obligés, souvent coercitif, en refusant de l'admettre, aboutissent au recule des PIB. L'économie flatte les chances des principaux dirigeants. Elle ne présente aucune garantie. Le kolkhoze proposé ne convient qu'à ceux qui veulent s'y plier. Dans ce cas ce sera kolkhoze pour tout le monde? Ce serait drôle, si ce n'était pas aussi triste. Il serait plus simple d'en revenir à une démarche plus pragmatique.

Une monarchie républicaine, acceptable pour tous. Les exemples économiques les plus prestigieux sont incohérents, financé par les revenus fiscaux et remis gracieusement. Cadeaux.

Une stabilité économique ne suffit pas, c'est une tragédie. Les porteurs d'idées, entrepreneurs, attendent l'avale d'un système dont déjà le fonctionnement est aléatoire.

En fait il est difficile de connaître leur camp... Ils n'utilisent que des méthodes d'instrumentalisation, se montrent et se pavanent. Ils comparent leurs clientélismes et s'accordent des week-ends de détente. Il n'y a aucun préparatifs, si ce n'est profiter de la corne d'abondance. Ils avantagent leur biopic respectif au dépend d'une économie équitable et prolifique. Est-ce normal?

Jamais ils n'ont modifié aucune constitution, aucune loi, pour donner le champ du possible. Jamais ils ne se sont affligés d'un régime fiscal strict, comme ils veillent à appliquer, juste pour comprendre.

Financer le régime de la retraite des politiques en leur prélèvement 50 % à la base, puis 30 % à titre de participation aux frais. C'est pathétique, il n'y a pas de doute mais se serait participatif... Jamais il n'y a de décrets ainsi formulés. Qu'importe, le politique, c'est l'absence du pouvoir d'achat des autres. Cela fonctionne comme ça.

C'est pour cette raison qu'un pays stagne, le client en tant que raison d'être c'est aussi celui du tissu économique. Non pas l'économie au profit de l'état. Les pays font leurs choix et en fonction ils achèteront plus qu'ils ne vendent ou inversement.

C'est quand même bien de commencer enthousiasmé, de se prémunir de ressources et palier aux dépenses d'un pays. Proposer de dépenser, d'émettre des appels d'offres et de développer les dépenses publiques. Les finances consistent en ça.

Il ne s'agit pas de vérifier la présence des fonds. Absolument pas. Le financement se fait par génération interposée. La doctrine des finances publique n'existe pas, absence de motivation et de sens. Ce serait une contre argumentation de leurs parts. A titre de conclusion je vous dirais que le jour où vous connaîtrez un succès suite à vos actions, suite à votre activité organisée. Ne donnez pas votre succès mais attribuez le-vous.

Alors pour construire un projet, pour développer des idées dans un domaine qui n'est pas forcément le vôtre. Il faut construire son idée par la lecture donc par la partie la plus facile.

Affiner son sujet en organisant son temps, vraiment des moments d'une heure de lecture. Lire c'est lire, ce n'est pas regarder le livre.

C'est toujours difficile de commencer mais l'idée doit être évocatrice. Savoir dire ou écrire en une phrase les étapes principales. Pour mieux se

faire comprendre et donc ne pas faire de paraphrase sur les idées d'autres. Vous n'êtes pas à l'école mais votre domaine et vos mots vont de pair. L'utilité réelle consiste à commencer, travailler l'objectif final. Du temps pour la lecture et prise de notes. L'organisation vaut pour tout. Sur le développement des objectifs: C'est prendre un chemin comme une carte. Ils doivent être précis et omniprésents. De façon spécifique faire le plan et en déterminer les arguments. Ils doivent être observables et mesurables. Evaluer et identifier vos mots clés, votre vocabulaire.

Vous êtes surtout capable de dire quand vous y travailler. Quand vous devez les atteindre, Plus il est identifié (donc votre concours a votre projet porteur est obligatoire) plus il est atteignable. L'inspiration et la productivité c'est éliminer les distractions.

Les objectifs à long terme, précis, de temps, de gestion du projet. Fixer pour dans un an, dans six mois... Une direction ou exactement, dans un grand parc d'un château britannique, pendant une journée faire une grande balade en calèche.

Les objectifs de productivité doivent être soumis à un disciple chiffrée et faisant l'objet d'une méthode en construisant comment arriver à l'objectif et pourquoi atteindre l'objectif. A ce stade il ne faut pas commencer par le début.

Plus spécifiquement enlever les mots absolument pas nécessaires. Les mots les plus précis possible. Il s'agit de commencer par l'objectif final, puis tisser le lien avec le départ. Sorte de club de réflexion stratégique qui définit les sous objectifs. Commencer le plus rapidement possible, même si vos premières pièces ne figurent pas dans le projet final.

Les sous sections doivent s'appuyer sur des idées. Faire pour de vrai, c'est planifier avant, pour vous y retrouver facilement au final. Vous êtes votre propre directeur de recherche selon votre logique. On ferme tout dix jours, pour ré ouvrir aussitôt après.

Si la vie est un sport le commerce un sport de combat. La volonté de commencer et de finir car le contraire est inconfortable. Il faut tolérer la synthèse pour mieux travailler seul. C'est presque un défi humain.

Connaitre les étapes distinctes : Planification, écriture du projet et l'apprentissage du projet. Qui mieux que le porteur du projet doit le connaître, l'expliquer, le commenter. L'angoisse disparaît quand le plan

est travaillé. Vous savez ces fameuses sous sections...

Lorsque vous rédigez et imaginez : Vos bonnes idées de projet, laissez vous aller. Lire les choses utiles à son avancement. Certaines décisions contribuent à se mettre des freins et des contraintes de temps. Justement des sections spécifiques amènent des solutions possibles et chiffrés. Vous pouvez le faire sous forme de mémoire. Tout simplement pour étoffer des solutions inévitables ou incontournables. Sorte de variable constructive.

Celui qui réussit moins que vous, peu vous observer et déterminer ce qui vous fait réussir. Préconisez la confidentialité, la discrétion, le faux semblant, la dissuasion tactique, tout ça pour éviter que votre clientèle s'effiloche.

Les employés en général respectent la confidentialité mais il faut quand même les prévenir que dans la vie tout acte a des conséquences. Celui qui travaille dans une société a une sorte d'amnésie, si on lui précise de faire attention, en solidifiant ces bases. Pour cela il est important de déterminer un degré de saturation au travail des salariés. Cette aptitude est cruciale comme rémunérer justement ces derniers.

Tous ces comportements ne sont pas mimétiques ils croient en la qualité de leurs plans. Peut-être ne savez-vous pas par où commencer ? Par le plus compliqué ou le plus simple mais l'impasse est impossible. A savoir qu'un produit doit être normalisé, autorisé à la vente. Ils limitent leurs patiences ensuite. Respectez ainsi vos méthodes.

Il y a d'abord deux contraintes à ne pas remettre en question:
L'engagement et la persévérance. En présentant des perspectives cohérentes.

Amener quelque chose de neuf et de personnel le document final doit être convainquant donc lisible et bien rédigé
On creuse jusqu'à l'objectif, il y a la persévérance, la durée n'est pas expressément exprimé

INTRODUCTION

Lorsque l'on achète un livre il y a une part de Hazard. Ne soyez pas le fleuve qui n'atteint jamais l'océan. L'univers doit passionner. Je ne veux

pas dévoiler ici très exactement la thématique de celui-ci, cependant son sujet est important et prédominant. J'ai voulu qu'il soit simple à lire, à comprendre pour plus de matières. J'ai déroulé ce fil-là... Sachez que son écriture relève d'aucune improvisation. Il se veut rationnel, il fait sens car il propose les deux types de solutions majeures. Même si la réussite est considéré comme non à propos ou malvenu, il ne s'agit que de considérations. Il en résulte que personne n'a véritablement d'idées sur certains sujets parce que stratégiquement tout est théâtralisé avec des moments froids et des moments chauds.

Oui les idées des autres ou bien même du dernier qui a parlé n'engagent qu'eux -mêmes. Créer un produit, par exemple, digne de ce nom prend du temps mais c'est une garantie de satisfaction. C'est comprendre son environnement. Aussi Il n'y a pas une méthode véritable ni d'ordre strict, il faut juger large.

L'authenticité comme capacité et comme force, tout simplement parce que les clients changent, les goûts changent, les habitudes tout autant. Une excellente capacité de récupération. Avant de croire à un projet il faut croire en soi. Etre optimiste tout en ne négligeant pas le pessimisme des autres.

La seule référence dont le mystère et la distanciation procurent un résultat. On va donc parler de la réussite de soi et non du projet. Choisir c'est renoncer, en effet ce dernier ne va pas se faire tout seul. Souvent les personnes qui se prévalent des valeurs n'en ont en définitive aucune. Quel que soit la conversation ou la question ils sortent un élément de système de valeur puis en étalent autant que nécessaire.

Dans le cadre d'une procédure de secours dans une époque ou de toute façon : Des professions vont disparaître. Ce phénomène s'accroît de plus en plus d'une manière inopportune. Ce n'est pas les compétences relationnelles seules qui structurent une organisation, dans une telle situation. Ce phénomène du vingt et unième siècle demande de L'engagement et une politique de changement, personnelle, globale. C'est un choix de direction qu'il faut prévoir et anticiper.

IDEES RECUES Posons-nous une simple question. Laquelle personne ne se pose, tout simplement par modestie ou simplement par ignorance :

Elle est du même registre que l'oeuf et la poule. Est -ce tous les livres

d'enseignement in errants aux affaires, à la gestion, a tout ce que l'on veut... Est-ce les sociétés, leurs créateurs, qui cherchent et appliquent.

Qui est arrivé en premier et donc, qui détient la vérité applicable ? Si par bonheur c'était les livres d'enseignements ce serait alors du résultat clés en main. Ce qui fait qu'ils nous arrivent souvent d'avoir besoin d'un article, d'aller en boutique. Pour un simple article un homme cravaté se disant directeur et de vouloir nous aider dans notre achat ; Sorte de corps diplomatique, qui intervient par simple pratique et propose ce qui se fait de mieux. Que c'est disponible sur le marché. Que c'est français. Mais c'est 1000 € et parfaitement réglable par tout moyen de paiement excepté en chèque.

- Et bien monsieur je ne doute pas de l'exception de ce produit, tout comme son prix, cependant je ne veux pas avoir à y revenir, aussi je vais éviter l'achat d'impulsion... Alors que ce client est venu avec une intention d'acheter. En lui faisant comprendre qu'il ne sait pas, il n'achète pas. Vendre ce n'est pas imposer. C'est laisser sans risque. Lorsque le choix est fait par le client lui-même, c'est emballé pesé réglé. Il ne s'agit pas du même procédé.

La facturation, les fiches de paye, les calculs de raciaux... sont très importants, cependant appliquer du management aux clients c'est obtenir l'inverse de l'effet escompté. Si en plus il reproduit toutes les mauvaises consignes vues dans des exercices de cours ... S'il peut ne pas le montrer, la susceptibilité de chaque client existe de façon incontestable.

A LA BASE DE TOUT

Le fait de savourer, d'avoir un vrai appétit, d'aimer les bons plats, le bon vin, d'être curieux de manière culinaire. Quel est le rapport me direzvous. C'est la condition essentiel pour créer, gérer, développer bref l'ambition naît de là, les idées tout autant. Nous constaterons que certains Obélix du commerce ont une facilité pour engloutir leurs repas très rapidement et finissent en premier.

D'ailleurs quel que soit l'enjeu, finir en premier peut signifier : Décider et choisir l'issue d'une transaction ou autre. Au-delà de ça il faut s'imaginer dans une situation où vous disposez d'un mois de nourriture. Dans une jungle, en plein milieu d'un endroit vaste et perdu. Alors j'attends d'avoir bien tout englouti pour me poser la question comment vais-je faire pour me nourrir ? L'évidence de l'échec est assurée.

C'est dès la prise de conscience qu'il faut trouver de la nourriture et de l'eau et stocker. Sauf comment, mais le faire. Réagir à temps c'est réagir avant. Maintenant, celui ou celle qui souhaite s'alimenter comme les meilleures et réussir vont s'alimenter ainsi : De l'avocat avec des gros noyaux.

- Les poissons gras (maquereau, sardine, saumon...).
- Les légumineuses (Lentilles, pois chiches...).
- Le cerveau consomme 5 g de sucre/heure il est glucodépendant mais il ne sait pas le stocker. Il faut donc lui en donner régulièrement, la faculté de mémorisation est aussi fonction du taux de glycémie.
- Banane, foie, les fruits, rouges et de mer.

-Le chocolat, les oeufs, les épinards.

Le mieux c'est de ne jamais avoir faim au point que cela puisse être un problème. La joie, le bien être, le bonheur dépend de son alimentation d'abord.

BEAUCOUP DE CHANCE. Cette capacité à recueillir les bienfaits de la vie. Certains y croient d'autres non. Y renoncer est un drame, une vulnérabilité. Ceux-là peuvent définitivement ne plus en avoir vraiment en l'éludant ainsi. En fait tout dépend de ce que cela représente. Si c'est juste un mot alors dommage. La chance est une aubaine et elle se défend. Même si vous n'y croyez absolument pas et que pour vous il n'y a pas de débat sur le sujet. La seule force du travail à une part prépondérante, elle a quand même un impact sur une réussite. Le degré d'implication, le temps consacré, le niveau d'avancement... Votre façon de décrypter des besoins non existants...

La valoriser et la ménager est une garantie, un préalable. Elle est protéiforme, ceux qui en ont savent comment elle se manifeste. Elle intervient respectivement pour ceux qui la valorisent et la sollicitent. Il y a des manières pour cela, car la chance est régulée, d'abord parce qu'il faut savoir qu'elle peut se communiquer. Tout comme son absence contre laquelle il faut se prémunir. L'adage « Pour vivre heureux vivre caché » permet de conserver cette prédisposition.

En fait, en y réfléchissant d'un peu plus prêt c'est une façon de vivre heureux. IL n'y a pas de succès commercial sans cela, ni rien d'autre d'ailleurs. L'hypothèse la plus probable c'est de la mettre de son côté...

Comme entrée en matière pour mettre en perspective le travail, les idées et l'action. Alors oui elle demande de l'égoïsme, une certaine intelligence de vouloir profiter de la vie comme bon vous semble « Charité bien ordonnée commence par soi-même » Je vous comprends, c'est surprenant mais c'est une marque de respect. Autrui doit subvenir à lui-même. Il est important de comprendre ce qui suit.

Non ce n'est pas confus, abstrait ou juste un concept. Elle est subjective. Une constante quête beaucoup plus simple pour qu'elle le soit plus... Cette colère d'élévation est un élément de puissance. En fait elle est protocolaire et nécessite de l'anticipation et peut être aussi d'un peu de formalisme. Parce que la chance est puissance, elle est recommandée.

En avoir ou en avoir vraiment, dans un cas il faut y croire, dans l'autre, de façon dur comme fer. Si vous ne l'abandonnez pas vous avez raison de le faire. C'est un lien féodal.

La vérité c'est qu'il n'y a pas de vérité, ce qui ne semble pas utile peut être obligatoire et ce qui semble obligatoire, sans aucune utilité. Le sujet prime l'objet, c'est-à-dire que pour avoir une valeur elle doit être affichée. C'est lié au respect des idées, des choix. L'outil fait la forme.

SUJET

Vous êtes-vous déjà posé la question à savoir les cinq activités que vous préférez et que vous pourriez exercer du matin jusqu'au soir. Si vous ne savez pas, par manque d'idées peut-être ou par manque de temps. Est-ce dû au fait que vous mettez vos loisirs au second plan...

Il est pourtant primordial de connaître ses centres d'intérêts. On en a tous et parfois ils se cachent. Il est pourtant facile de savoir ce pourquoi on est prêt à se consacrer. C'est vrai que certaines personnes s'y refusent et y sont hostiles. Ne ressentent pas l'ivresse de prendre soin d'eux. Considérant cela comme du gaspillage. Je peux le concevoir.

Cependant il est évident que la vie se constitue de choix. S'ouvrir à des passe-temps judicieux, qu'allient utile et agréable, à travers lesquels le temps passe sans que l'on s'en aperçoive. Choisir plusieurs centres d'intérêts c'est se garantir une polyvalence et une carte d'identité indiscutable. Le piège dans lequel trop de personnes tombent c'est celui de l'emploi. Juste piège. En fait ils font des études souhaitées. C'est déjà bien.

Ils finissent leurs cursus puis par la force des choses se trouvent un emploi dans une société ou une administration. La première année ils découvrent, la deuxième année ils connaissent, la troisième année ça va. La quatrième, pour certain, cela commence. Ne plus vouloir aller faire, encore et encore la même chose, face à la même hiérarchie, aux mêmes obligations. Un métier que l'on trouvait intéressant ne l'ai plus du jour au lendemain.

C'est trop tard, face à une situation comme ça, il faut être stratège. C'est beaucoup plus rependu que l'on peut imaginer. Par exemple une personne est diplômée en banque ou en marketing et après cinq ans d'activité impossible de prononcer le mot banque ou marketing qu'elle a déjà changé de sujet. Lorsque le métier se transforme en pathologie, il s'agit alors d'être diplomate avec sa propre existence...

Il y a de multiple raisons et c'est la combinaison de l'ensemble qui mène à une telle situation. Lorsque le matin une personne se réveille et ne veut pas aller travailler, ce n'est pas forcément de la fainéantise, c'est un autre registre. C'est une musique lancinante et obstinée qui s'impose et s'oblige. Sans échappatoire, il est temps d'en mettre en place.

Dédramatiser est de rigueur. Pour vraiment aller plus loin dans le changement de situations analogues. J'ai choisi cinq personnes, dont deux frères. Cette sélection de chefs d'entreprises, d'industriels avec qui j'ai collaboré et souhaité rencontré parce que la vie me semblait parfaite à tous niveaux.

Leurs succès respectifs se voient à travers leurs produits uniquement. Une façon exemplaire de bloquer des marchés entiers. Je ne pense pas que mes idées étaient différentes des vôtres ou de celles de tout un chacun.

J'ai voulu établir une synthèse non trompeuse du fait que tous fondent leurs avenir sur des stéréotypes qui leurs sont propres et cela depuis le plus jeune âge. J'ai souhaité démontrer ainsi que l'imagination doit passer par le trait d'un dessin pour tout ce qui concerne les principaux désirs de l'être humain : Maison, jardin, revenus, bureau, bassin, voiture, disque, sources, plats, piano, aquarium, avion, structure, bâtiment ou même autres chose de plus conceptuelle. Deux co-édificateurs sont souvent sérieux en même temps et professionnels également aux mêmes moments.

Entre la vie rêvée et la réalité il y a parfois évidemment un monde, qu'il faut tendre à réduire. Selon une idéologie française cela est interdit. Vous y

pliez serait l'échec. Voilà. Oubliez tous les mauvais discours, les mauvaises pensées et votre réussite peu poindre son nez. Ce que je découvrais au fur et à mesure m'étonnait par ce que je savais que tout cela n'était pas arrivé par la simple intervention du saint esprit. Si je sais que la Chance existe, le Hazard non. Que plus 90 % des start-up, même ayant levés des fonds, échouent. Disons-le, se cassent la figure. En fait c'est plus que ça parce que celles qui ne voient pas le jour ne sont pas comptabilisées.

Aussi j'ai rédigé mes questions, beaucoup de questions. Plus pour résoudre une étude qu'un simple questionnement. Ce livre n'est pas anodin il résume la façon de penser et de faire, de quelques hommes d'affaire honnêtes. Ils se situent aux antipodes de ce que l'on imagine devoir à faire pour s'en approcher. Il ne s'agit pas ici d'envier qui que soit ni même de singer ou de plagier. Il s'agit de choisir une ligne directrice. Les thématiques suivantes peuvent sembler inappropriées au registre de l'entreprise. Je vous rassure, si vous donnez 200 € à dix personnes, vous pouvez être certain que leurs Caddy seront tous différents. Même s'il y a des similitudes tout le monde est dissemblable etc'est tant mieux

L'AMITIE ET LES RELATIONS

Le meilleur ami doit être : Soi-même. Evidement que sa petite personne doit passer en premier, l'inverse n'est pas viable. Pour toute les raisons du monde, d'ailleurs c'est ce qui se passe. N'essayez jamais de vous baser sur quiconque. Son discours va dans un sens mais ses actes vont dans un autre. Tout le monde ne peut pas travailler avec tout le monde. Il s'agit de tempéraments, il n'y en a pas de bons ou de mauvais.

Soyons honnêtes il y en a d'incompatible avec le commerce, nous le verrons plus loin. Il est préférable d'en avoir peu mais de vrais que de multiples mais inutiles. Si j'aborde ce sujet c'est simplement qu'énormément de porteurs de projets ont échoués magistralement du fait de mauvaises amitiés. Nous verrons cela part ailleurs de façon plus précise. D'ailleurs dans l'absolu il y va de même de la confiance.

Avoir confiance en soi plus qu'en personne d'autre. Souvent je constate que l'évidence n'est pas comprise. Personne ne prend le temps de vraiment réfléchir à l'évidence, trop simple. C'est pourtant une équation complexe. Comme l'amitié, je pense qu'il s'agit d'un concept lié à la solitude. La peur d'être seul, mal le vivre, la peur de soi-même peut-être. Je sais que

cela existe, que ces personnes connaissent beaucoup de mondes et ne sont jamais seules. Est-ce vraiment de l'amitié ? C'est un problème. Je pense que c'est leur façon de combler le vide et de se rassurer. Il en ressort que dans les relations commercial, à écouter.

D'abord faire affaire a une valeur, aussi un privilège. Ensuite personne ne veut être déçu. L'amitié est une chose les affaires une autre et il n'y a pas de jonction entre les deux. Donc personne n'a bâti de société sur le charisme d'un autre. Il y en a qui sont très fort pour avoir des centaines de connaissances, c'est un jeu stérile et non avenu ici.

En fait pour donner une image qui s'approche de la vérité, les chefs d'entreprises dont la substance de leurs existences a une symbolique précise : Posséder des sociétés hyper rentables qui gagnent des dizaines de millions, est une fléchette, une cible a 5 m et réussir le coeur de la cible du premier coup. Avec ou sans entraînement. Ce n'est pas la main de l'un, le buste d'un autre, les yeux d'un troisième. C'est une vue de l'esprit que de croire cela.

L'esprit d'équipe a vraiment ses limites. Le succès c'est d'abord un combat avec sois même comme allié. Lorsqu'il y a deux capitaines a bord c'est l'accident assuré. Chacun ses responsabilités. En fait il y a un groupe qui samedi et dimanche font la fête, invitent, dépensent. Il y a un autre groupe qui samedi travaillent et dimanche se projette, calcule, imagine et essayent. Ce ne sont pas les mêmes, il y a un chiisme des mentalités. Le deuxième invite et fait la fête mais beaucoup moins souvent. En fait (réussite, travail, stratégie) diffère de (vivre, se tuer au travail et insouciance).

Si la peur de parler s'apprend à un enfant, il est bon d'apprendre à devenir un bon orateur, avant le style : La technique, la verticalité, le regard, une voix qui progresse.

FORMALISME

Forcé de constater que ce terme peut les définir. Déjà ils ne parlent pas pour parler mais ne manque pas d'à-propos. Ils se focalisent sur le sujet qui les intéressent et jamais sur un autre et jamais le mauvais.

Déjà ils portent tous une chemise et tout le temps, jamais vous les verrai en débraillés ou juste mal habillés avec de fausses excuses. Leur style vestimentaire n'est pas ostentatoire, pas du tout. Cela peut arriver mais il

ne s'agit pas de cela. On parle plus d'un style vestimentaire travaillé et discret. Jamais mal rasé, barbu ou négligé. Le sourire pour défense, comme l'aire de dire cause toujours tu m'intéresse. Ils sont toujours vigilants à tout et surtout à leur vocabulaire, au choix des mots.

Une stricte politesse et égalité d'humeur. Aussi ils ne confondent pas le premier de chaque mois avec un jour qui n'existe pas. Point très important, même si vous entrez par la fenêtre, si vous leurs manquez de respect : Vous ressortirez, sauf comment, mais de façon certaine. La notion de propriété est innée chez eux. D'ailleurs selon le degré de formalisme, le degré de réussite.

LE TEMPS PASSE

Cela implique d'y passer du temps, en fait il résume votre degré d'expertise dans un domaine et c'est directement lié au temps passé. Ceux qui parviennent à choisir un domaine qui leur plaît, qui présente de l'intérêt pour un projet même indéterminé pour le moment.

C'est déjà bien. Couvrir l'ensemble d'un domaine est fastidieux voire impossible. Vous comprendrez que si vous choisissez les maths, la chimie ou l'économie : Un prix Nobel va vous prendre du temps, hasardeux.

Tandis que savoir coder pour développer votre projet en deux ans et quel que soit votre âge et votre niveau, c'est possible. A condition de le vouloir. Tandis que maîtriser un type de produit comme l'eau, la limonade, le vin ou le cola, en un an c'est possible. Pour les 4, deux ans serait mieux. Le temps consacré à un produit, sa production, son emballage et sa distribution. Sur l'aspect théorique évidemment mais de façon combinatoire.

Chaque élément est important. Plus le challenge sera élevé plus la méthode devra être stricte. Mais plus votre challenge sera inédit plus vous aurez de la chance. Evidemment si votre produit existe parmi mille, c'est du copier-coller donc d'autres possibilités existent et votre produit s'efface. Tout le temps utilisé à développer et construire un produit ne fera qu'augmenter la probabilité de réussite. Toute la subtilité réside en sa rareté. Ce livre n'est pas destiné à donner des exemples mais il faut tout de même illustrer ces propos. D'abord parce que ceux qui s'exercent de façon quotidienne savent que les idées des autres n'ont pas d'intérêt. Ceux-là ne sont pas confronter à la page blanche. Ils savent permuter d'un produit à un autre ayant toujours un produit b.

On pourrait penser que tout est open source. En fait non, quand vous toucherez du doigt la solution du problème. Il est possible que vous deviez le résoudre. C'est bien, parce que cela veut dire que d'autres n'ont pas achevé la problématique. Alors évidemment rien n'est fixé rien est vrai tout reste à prouver ou à contredire.

Cependant le temps est incompressible et vos concurrents en ont conscience. Trouver des solutions cela peut être fastidieux et décourageant si vous n'en avez pas l'habitude. Exemple : Un agriculteur français, en Beauce ou en Normandie souhaite se diversifier. Il veut être le seul en France, avoir de l'avance sur les futurs copieurs et il souhaite faire du volume et de la marge. Il décide de produire du café. Son idée est excellente mais sa détermination doit l'être tout autant.

Le chemin est long mais il peut très vite savoir ou passer son temps. Son état d'esprit doit être aguerri. Ici le processus est moyennement long. En trois ans il peut espérer avoir ses premiers grains de café. Le temps présente les solutions. Ce qu'il faut c'est qu'il soit utilisé intelligemment. Mais ce n'est pas impossible, encore faut-il y voir l'issue.

Ce n'est pas pile ou face, il faut que ça marche. Le temps ne se gaspille pas. Se fixer un objectif c'est se fixer une obligation de résultat dans un univers inconnu.

LE FUTUR EST IMPREDICTIBLE

Par définition. Cela n'exclut pas les visions, même approximative. Parvenir à situer précisément c'est possible aussi. Une vision globale c'est prévoir des plans b. Imaginer son produit et le distribuer le plus simplement et efficacement. Pourquoi ? Pour retomber sur ses pieds. Même imprédictible il faut l'imaginer, le deviner, le prévoir, l'anticiper, le calculer. Surtout en matière entrepreneuriale.

Celui qui se démarque et obtient une réussite c'est celui qui ressort ses ventes de l'année dernière le même jour, pour savoir ses ventes d'aujourd'hui et sûrement que l'année prochaine ce sera linéaire, dans le pire des cas.

A lui de mettre tout en oeuvre pour que la courbe soit exponentielle. Il s'avère que dans ce cas il ne faut rien escamoter et utiliser l'automatisme. Toujours apporter un plus à ses produits d'année en année. Pour que l'avenir soit bon ou très bon il

faut viser le qualitatif et faire du quantitatif. Je m'explique. Exclure le moins disant. Cela permet d'avoir un produit qui dure dans le temps. Il ne s'agit pas du design, c'est autre chose. Il s'agit d'optimiser la qualité du produit fini à travers ses composants.

Cela peut être sa durée de vie et son efficacité, il sera plus cher mais il sera mieux-disant. Tandis que le produit moins disant aura un défaut, il peut être plus beau, il aura fait l'objet de moins de réflexion sur l'ensemble. Il casera plus vite ou offre moins de possibilités... Il est moins cher. Il se vendra peut être plus mais nettement moins cher. En cela l'avenir est imprédictible. Cependant le bon produit se vendra. Face à cela il ne faut pas être fuyant, au contraire, il faut rendre probable sa vision.

En fait pour lutter contre cela et rendre prédictible un événement : Non pas qu'il faille faire comme les autres. Mais se remettre en question. Les réponses sont multiples. Imaginons un peintre sur toile. Evidemment qu'il peut éminemment s'enrichir. Mais tout le monde ne le veut pas. Déjà parce que le mot riche n'est pas conforme à la langue française.

C'est l'exception. Se projeter riche dans un avenir proche c'est un défi. Ce futur peintre doit savoir ce qu'il doit faire comme type de peinture et de façon encore plus précise. Evidemment prendre des cours, évidemment visiter des musées et comparer. Regarder l'évolution de l'art à travers le temps. Sortir de la caricature et ne pas s'autoproclamer artiste.

Un peintre qui ne vend pas ses toiles il y a deux raisons principales. Il ne peint pas les bonnes choses et il ne sait pas vendre. C'est systématique ils ne font pas cela pour l'argent. Le problème c'est que s'ils ne vendent pas cela signifie que les toiles sont mauvaises. C'est triste à dire. Idem pour la musique. Tous ont un type de musique spécifique qui ne décolle pas mais aucun ne cherche à comprendre pourquoi d'autres y sont parvenus. Ce qu'ils font doit satisfaire le plus grand nombre et pas juste eux. Chercher le prédictible c'est faire l'unanimité. L'art c'est l'imagination au travail. Celui qui achète une peinture le fait de suite sans réfléchir ou il ne le fera pas...

Au même titre que l'artiste vend ou ne vend pas. L'indémodable, l'universel et l'unanime c'est la parfaite garantie du prédictible. Pour les Artistes il y a deux refuges, les vrais sont des hommes d'affaires capables de décliner n'importe quelle thématique et non pas peur des chiffres. Les autres sont des usurpateurs, s'imaginant je ne sais quoi et je ne veux pas le savoir. Cependant le peintre qui souhaite ne peindre que du concluant y

parviendra, cela peut arriver vite. Peindre pour peindre ne sera jamais du concluant. Si l'objectif est de faire c'est une chose, si l'objectif est de vendre c'est autre chose. Autant prendre le client au sérieux de suite. Pour qu'il dépense 1 €, il faut y mettre de la ressource et la réflexion préalable. Plus le produit est probant pour ceux qui l'acquièrent plus il perdura.

LE SONDAGE ALEATOIRE

Les yeux ne peuvent pas regarder deux choses en même temps, tout comme le cerveau ne peut pas penser deux choses en même temps. Mais de façon successive, vous permettre de faire plusieurs choses en même temps, le cerveau le fait parfaitement bien. Vous n'imaginez pas comment le chronomètre vous permet de gagner comme temps.

Ainsi en faisant confiance à votre capacité d'organisation vous pouvez parfaitement faire beaucoup de chose et simultanément. Ce parviennent à faire tous ces profils. Ainsi ils n'excluent rien d'emblée, ils font des catégories dans l'ordre ou arrivent les renseignements. Parfois difficiles à trouver. Ils parcourent l'ensemble du domaine.

LE TRAVAIL, LE REALISME

Ce passage est fondamental et le prendre à sens inverse serait piégeur. Derrière un produit il y a évidemment de la concentration et cela nécessite de se lever tôt afin de s'y consacrer. L'improvisation n'a pas sa place ensuite. Céder au premier relâchement est un signe de caractère qu'il faut nécessairement faire disparaître. Axer sa force et sa réflexion sur un sujet. Afin d'en maîtriser le contenu. Mettre à son actif la capacité réelle de se consacrer, à effectuer quelque chose.

C'est certes très théorique mais tout passe par cela, en vous assurant que ce n'est pas dans le vide. Rester inoccupé n'est pas gratifiant et votre cerveau le sait. S'il procrastine et que vous l'y aider contraigniez le. De toute façon produire utilement un produit demandé et voulu c'est difficile. Pour ce faire, le travail doit devenir facile.

Il n'y a pas de sous-métier soyez en certain. Il n'y a que des prétentieux qui ne sont pas à la hauteur. La personne qui se lève à 4 heures pour travailler à l'extérieur quel que soit le temps ou sur une machine industrielle. Félicitation. Tout d'abord parce que tout passe par eux, il n'y

a pas de richesse sans cela. D'ailleurs un bac +5 qui déciderai de commencer par le stade ouvrier en pépinière, salir ses mains, conduire un tracteur aurait toute ses chances et plus encore d'inonder un marché. Quel que soit le domaine.

Malheureusement cela est rarissime. Il faut parfois faire preuve de pragmatisme : La sueur déclenche du savoirfaire et c'est la seule chose qui a un prix. Voilà pourquoi les experts existent, c'est suite à un travail. Les exemples de chefs d'entreprise pris en model pour rédiger ne sont pas des arrivistes. Notamment ces deux frères, certes ils ont beaucoup de moyens mais ils ont commencé en rangeant les bouteilles d'huile et les bacs de lessive dans la petite boutique de leurs parents.

A les écouter le commerce ne s'apprend pas à l'école.

Comment voulez-vous remplacer une vie passé à nettoyer une boutique, réalimenter les rayons, tenir une caisse enregistreuse, dire x fois bonjour merci et cela depuis quasiment leur naissance. Regarder en haut c'est se hisser et voir grand se prémunir. Les fondamentales sont une garantie. Aujourd'hui s'ils ont des machines industrielles valant des millions, c'est qu'ils ont appris à étendre leurs lignes d'horizons.

Je ne veux évidemment pas expliquer l'usage de ses machines. Toutefois sachez qu'il faut plus de temps pour les régler que la production en elle-même. Ce type d'industrie reste confidentiel. Jamais une équipe de télévision ni même un journaliste de presse écrite s'y introduira. Selon eux la raisonen est simple. Ils n'achètent pas une ligne de production au Hazard. Il l'on d'abord imaginé, conceptualisé puis calculer précisément le marché aval.

En faire ainsi la publicité serait en démontrer la rentabilité.

Prendre le risque de s'auto détruire en réduisant à néant des années de travail non. Il ne s'agit pas ici de mythomanie mais de risques encourus. Les commandes ne sont pas prises sur les lieux de production et l'usine ne se visite pas. C'est le postula.

Ainsi assouvir sa curiosité industrielle sur les machineries existantes est un excellent procédé. Tout part de là. Quel que soit le domaine d'activité il existe l'outil adéquate ou s'en approchant et son fabriquant. Ils ne s'en cachent pas. C'est de notoriété publique, investir une fortune dans une

machine performante sera toujours plus rentable que quatre ou dix employés. C'est simple, les charges liées à l'emploi vont directement dans les poches de l'Etat, alors avec cet argent ils créent des machine qui viennent d'Italie de Chine ou d'Allemagne.

C'est concret et tout discours contraire n'est pas abordé. L'aspect travail c'est de la politique, comprendre l'Etat dans ses lois ou même sa façon de penser c'est se tirer une balle dans le pied. Leurs propres expressions.

L'administration occupe chez eux des postes à plein temps ce qui complique l'activité, cet aspect contraignant purement fiscal et déclaratif n'est qu'impôts et impôts déguisés. Alors si le chef d'entreprise ne réfléchis pas, il ne fera que de s'éloigner de son activité et brasser du vent. C'est ainsi qu'une activité se fissure.

C'est symbolique mais l'Etat a déjà envisager l'argent que vous n'avez pas encore. Et il va vous le réclamer directement ou indirectement. Sans travail avec juste une activité sur le papier c'est impossible et dangereux disent-ils. Il ne s'agit pas d'être expert en fiscalité mais produire pour assurer un chiffre d'affaire conséquent. Le taux de marge doit être assez important ainsi que la quantité. Le filtre de l'état fait que sinon vous ne paierez que des charges. Si vous n'êtes pas mégalomane, devenez-le. C'est triste mais en France le chef d'entreprise est un agent des impôts. Il faut donc réussir à travailler malgré tout. Tout travail mérite salaire et le fait que vous n'ayez rien dans votre assiette ne dérange pas l'Etat. D'ailleurs l'argent que vous envisagez leur appartient déjà.

En fait, il est déjà dépensé. Tout cela vous ne pourrez que le constater. C'est pour toutes ces raisons que les solutions doivent être anticipées. Non l'administration ne vas pas vous mettre des bâtons dans les roues elle va vous déposséder vous en rendant responsable. C'est autre chose. Votre travail et votre force reste votre seul ressource. Alors oui il existe des moyens mais ils sont très peu nombreux. Vendre énormément, marger le plus possible et avoir des filiales.

De toute façon si vous n'envisagez pas cinquante ou cent millions de Chiffre d'affaire par ans, des filiales autonomes dans quelque pays du monde et un système de chaines. Le fisc viendra à bout de vous.

Il ne faut pas non plus bosser 20 heures par jour pour mille euros mensuel en espérant que demain sera meilleur. Ni même pour deux ou quatre mille.

Il faut juste savoir le faire. Au début peut être mais il s'agit d'organisation.

Le travail est binaire. Soit vous travaillez pour l'Etat en lui reversant l'intégralité, soit vous travaillez pour vous et vous vous payez, il y a un choix à faire. C'est vrai qu'en France il est aussi interdit de dire la vérité.

Payer 90% d'impôts c'est normal. Ce qu'ils veulent exprimer par là c'est qu'il faut faire très attention quant à votre force de travail. C'est de l'argent, c'est votre argent et l'Etat vous le subtilise. Pensez une seconde qu'un politique puisse être du même avis que vous et réussir à défendre vos intérêts de chef d'entreprise et vous ne gagnerez rien. Visiblement c'est une idéologie comme une autre... La marge de manoeuvre est très faible en fait, mais il y a beaucoup de solutions connus et inconnus.

Bon produit, pas trop facile à produire pour ne pas être copier trop facilement, cacher les outils de production ou votre schéma d'approvisionnement. Pouvoir en produire beaucoup, les vendre vite sur un marché sûr. Faire beaucoup d'argent et épargner.

Va ste programme. L'important c'est de savoir pourquoi et pour combien vous travaillez, en vous assurant de savoir faire quelque chose de monnayable. Moyennement simple ou complexe mais avec une finalité.

LES ETUDES

J'ai voulu savoir exactement ce qu'il en était et réellement, en la matière, vaste sujet. Plus que les études disons : Bosse du commerce.

Le diplôme est un leurre. Pour trouver un emploi il s'avère indispensable tout comme des relations opportunes. Il faut être très clair sur ce point. Vous pouvez être diplômé de droit à Harvard ou de l'école de commerce affiliée, cela ne vous met pas une banque clés en main avec un milliard de capitaux, ni même faire de vous le numéro un des cosmétiques ou de tout autre chose. En fait obtenir un MBA ne ferait qu'augmenter votre employabilité mais cela ne constituerait pas réussite commerciale.

C'est un dossier très compliqué qu'ils expliquent ainsi. C'est selon le choix et l'incidence de la spécificité. Toutefois Il y a une catégorie de personnes qui savent ce qu'elle veut et l'obtient toujours. Il faut en être c'est tout. C'est plus de l'ordre du psychologique que de diplôme a proprement parlé. Je m'explique. A tout instant souhaité maîtriser une fabrication et plus précisément la maîtrise d'une machine qui intégrerait

dans son intégralité cette production. Rien 'à voir avec la simple machine absolument pas du même prix, ni les mêmes applications.

Ce peut être 10 mois d'école et quatre mois de formation supplémentaire sur un type d'utilisation spécifique. Enfin par chance tomber sur une société en disposant. Bref un parcours de combattant. Tomber sur un dirigeant performant et pédagogue qui accepte de transmettre son savoir.

Au préalable commercialiser un autre type de produit à forte valeur ajoutée. Aussi un directeur de l'ordonnancement d'une usine performante n'aurait qu'un CAP en métallurgie. A l'extrême un des chefs d'entreprise cité en référence s'est bâti un petit empire de trois cents employés et ne sait ni lire ni écrire. Lorsque sa nièce tout juste diplômée d'une des trois plus grandes écoles de commerce de l'hexagone est venue le voir il savait parfaitement le salaire qu'il était disposé à lui verser.

Toutefois il sait parfaitement dire non et le redire. Il n'achète pas pour faire plaisir mais par stricte nécessité. Pour travailler avec de telles personnes il faut lui fournir des conseils avertis et ne pas se tromper.

Les parents de ce dernier étaient assez aisés mais arrivé au CM2, il leur a bien fait comprendre que l'école, il ne voulait plus en entendre parler. Son seul souhait était de travailler aux champs avec son père ou dans la boutique avec sa mère. Toujours une histoire de litre d'huile et de boîtes de lessives mais pas la même boutique. Vous pouvez être diplômé en finance et être incapable de vendre un contrat de prêt.

Aucun diplôme ne vous fera convaincre un PDG de vous donner son titre et toutes ses parts. Connaissez-vous l'expression « main de fer dans un gant de velours » ?

Cela vaut tous les A. Ils sont disciplinés et concentrés sans perdre de temps en ayant une certaine notion du sacrifice. Il ne s'agit pas de gravir les échelons mais de réussir en affaire.

Approcher la vente sans jamais y avoir été confronté jamais, il est en effet plus judicieux de s'inscrire dans une école. Cela peut être un bon préalable. Chiffre d'affaire et ventes sont indissociables. Obtenir un très bon diplôme et réussir dans les affaires c'est possible à une condition. Descendre du sommet pour engravir d'autres.

Le souci majeur c'est que souvent ils veulent rester sur un succès, ils

prendront donc le chemin le plus simple et le plus sûr. Aussi commercialiser un produit hyper complexe comme souvent ils le souhaitent, ne trouvent pas souvent preneur ou difficilement. Enfin même si globalement ils ont toutes les chances de leurs côtés, il leur manque le principale : Le produit ou le savoir-faire technologique. Mais tout reste possible sous réserve.

Le non diplômé ou l'absolu non diplômé il lui faut plusieurs choses. Encore un fois il n'y a pas de règle. Le monde est très grand et il y a de la place pour tout le monde. Je dirais que dans le langage, il ne faut que transparaissent un quelconque manque d'éducation.

Acquérir une vraie notion d'offre et de demande, de produit et de client. L'hyper ponctualité des suisses en faire votre. Mettre à vos profits tout moyens utiles pour conquérir un marché. Savoir s'entourer des bonnes personnes et faire en sorte que des collaborateurs acceptent de travailler pour vous sur la durée.

De toute façon diplôme ou non diplôme il faut des compétences et les faire reconnaître en les faisant valider. Que rien n'est acquis et qu'il faut un produit si ce n'est une gamme. Chaque personne étant différente de l'autre, les points à combler ne seront jamais les mêmes. L'importance est de connaître un élément déclencheur, ce qui vous à transformer en tank.

Un sursaut de lucidité, en se donnant les meilleures chances pour réussir.

Qui peut vous concurrencer ? Ceux qui ont plus réfléchi pour écouter les besoins des clients, ceux qui ont trouvé des failles de faisabilités et résolues leurs faisabilités respectives, ceux qui ont trouvé une combinaison indéniable pour rendre un produit utilisable de façon ergonomique. L'importance c'est vraiment les années consacrées à un domaine et qui vous l'apprent. Il est évident qu'un élève de première qui serait du matin au soir à la droite d'un grand PDG et devant noter dans un mémoire dirigé les façons de procéder de ce dernier et expliquer les pourquoi du comment.

Avec en parallèle quelque cours de droit, de comptabilité de gestion d'organisation et de management. Ce type d'exemple purement fictif propulserait un tel élève dans son projet entrepreneurial quel qu'il soit. Cela par simple mimétisme.

C'est purement théorique, tout est fonction de l'élève et de son ambition.

La chance que vous avez c'est de savoir : Que ceux qui sont allergiques à toute création d'entreprise et n'ayant aucun savoir-faire.

Que ceux-là même étant hyper compétents : Une majorité de la population. Ceux-là même qui ne savent même pas l'existence de cette rubrique ou les non enthousiastes.

Ceux-là qui souhaiteraient mais qui ne comprennent pas que vendre demande un apprentissage et une expérience. Parce que pour en vivre très confortablement il faut en comprendre les mécanismes.

Ceux qui n'ont aucune sensibilité avec le domaine ou que leur environnement leur ont dit non, tu feras autre chose...

Tout ceux tout simplement qui ont jeté la pierre aux riches et voulant le devenir. Pour eux c'est fini. C'est n'est pas plus subtil que ça, c'est prouvé. Ne pas être jaloux... parler, écrire, lire positivement. C'est comme ça que vous accédez à l'intelligence nécessaire pour faire.

Ne pas détruire l'image que vous enviez au profond de vous-même, même si c'est un acte courageux...

Ceux qui écoutent les chansons de start-up, ceux qui se refusent de comptabiliser les centimes... Ceux qui passent de la théorie à la pratique d'une autre théorie... sauf que chaque théorie a sa propre pratique...

Ben oui. Un bac + 5 en économie qui demande à deux codeurs un programme dont le principe est un jeu de société en ligne et dont les graphismes seront faits en chine pour une raison de rapidité... Et tout ça sans apprendre le code, sans dessiner, sans maquettes, sans véritable projets. Alors oui tout le monde a ses chances à condition d'apprendre et d'y consacrer du temps et de l'énergie.

BEAU, PAS BEAU

Alors là c'est très drôle parce qu'il ne faut pas mélanger. C'est la capacité à rebondir, à se concentrer, à calculer, à savoir dire non, à être astucieux, à créer, chercher, faire, anticiper, deviner, gagner en vitesse... Ne cherchez pas la matière elle n'existe pas.

La personne belle est rassurée, parce que pour trouver un emploi parfois même si elle ignore ce dont il s'agit ni même aucune compétences réelles.

Elle sera prise.

Oui cela existe. La réussite d'un projet, d'un produit, il ne s'agit pas de cela, il ne s'agit même pas d'études, il s'agit du cerveau et de l'usage que l'on en fait, d'un problème donné et de solutions trouvées.

Les actions mises en place n'ont aucune corrélation avec la beauté physique.

Le fait d'être beau ou non sur l'impact de la réussite d'un produit, oui le produit doit être réussi, beau, discret tout ce que vous voulez mais le produit.

MONTER EN COMPETENCE.

Accélérer après le virage ; Ouvrir son imagination c'est déceler des problématiques et souvent les survoler pour arriver directement aux solutions. Il ne s'agit pas d'exprimer savamment l'invérifiable dont on est persuadé. Il s'agit de réussir et de progresser dans son organisation. Dans chaque domaine ou contexte il y a des savoirs, des principes qu'il faut utiliser à bon escient. Etre capable de le faire. Cependant une parfaite maîtrise des relations humaines et du respect de chacun. Développer sa pédagogie.

Facilement transmettre ses compétences en montrant, en expliquant. Ne pas responsabiliser l'autre qui n'a pas compris. Lui expliquer calmement voir naturellement. Evidemment avant cela il faut avoir acquis les compétences des bons termes, des bonnes procédures et des bons gestes. La personne qui apprend voudra vos compétences et voudra vous prouver que c'est acquis. Tout cela requière des attitudes de concentration, d'écoute et d'adaptation

Le contexte peut favoriser l'apprentissage. C'est être aussi conscient de ses limites pour les combler. Le contexte peut également rendre incompetent s'il est inconnu et complexe. Tout dépend du niveau de difficulté.

Monter en compétence c'est donc amener des personnes à apprendre, à progresser dans un domaine complexe. Transmettre un savoir faire. Mettre en place une pédagogie innovante pour tous les transferts de savoir. Tout ça pour expliquer que chacun a sa façon de penser, de réfléchir. Que finalement pour comprendre il faut que ce soit explicite.

Pour comprendre quelqu'un à demi-mot il faut qu'elle soit intéressante

dans ses propos et ou dans ses actes. Que même un principe hyper complexe juste connu d'un docteur en physique par exemple. Peut-être expliquer à un non doctorant de tout niveau.

Il y a la prouesse de pouvoir expliquer simplement en gardant l'aspect réel de la chose expliqué, même théorique. Cela consiste à s'exprimer par analogie par concept ou en commençant par le problème final. Trouver les bons mots à travers l'imagination pour une parfaite pédagogie en restant sur le sujet, c'est une réelle compétence.

Même si cela ne permet pas au non doctorant de résoudre un problème. La personne qui possède un savoir certain, qui reste fermée sur cela sans s'ouvrir sur un domaine connexe c'est un manque d'intégration. Le travail en équipe passe par la communication et il faut le savoir.

Des sociétés stagnent par ce manque d'ouverture. Il n'y pas de montée en compétence ou de progression pour ceux qui ferment leur écoute ou qui refusent tout systématiquement et de façon agressive. Vous savez les seuls dictateurs qui s'enrichissent en affaire, les Midas en vrai. Eux doivent connaître la pédagogie, ils expliquent vraiment bien, ils vous démontrent. Aussi ils rémunèrent très bien. Les autres patrons dictateurs sont des petits patrons, ils regardent au centime, s'énervent inutilement, insultent, dénigrent...ne rémunèrent que parce qu'il faut le faire. Ceux-là ne se développent pas, ou vraiment de façon peu significative.

Il n'y a pas de compétences réelles. Pour une réelle montée en compétences et afin de ne pas stagner il faut franchir un pas. Etre souriant, respecter l'autre et se former en management si ce n'est pas le cas ou en stratégie ou en vente ou en gestion ou en recrutement ou en export... Trouver une formation courte de six mois ayant des référentiels évidents, validée par des experts. C'est crucial, pour performer il faut avoir confirmation de vouloir et pouvoir apprendre. Le résultat espéré s'appuie forcément sur des connaissances. Même si cela coûte en énergie.

Alors souvent des petits malins, mais en fait non. Vont suivre des cours d'écoles de commerces, ou vont faire une école d'ingénieur... Ou suivre des cours auprès d'une université en entrepreneuriat expert. Certes c'est très bien. Mais ce qu'on appelle les « early adopter », les clients experts qui achètent le meilleurs pour des raisons qui leur sont propres, qui sont toujours à la page et achètent dès que ça sort. Eux ne seront pas induits en erreur, si c'est le cas, après plus jamais.

C'est l'éternel problème : savoir distribuer mais n'avoir rien à proposer. Et savoir développer à peu près n'importe quel produit d'une façon ou d'une autre et ne pas être en phase avec les clients. En fait il manque des compétences, des forces mais on en fait abstraction. Il faut vraiment faire des études qualitatives, des contacts, des experts, des clients... Avec une maquette (MVP).

Rien de dévalorisant, c'est du sens. Ce que l'on oublie tous c'est le « martel ». Je l'appelle comme ça parce que justement il ne « se met pas martel en tête ». Il est inqualifiable et il a tout compris. Sa force lui n'est pas diplôme ni expériences, même si certains en ont, mais une capacité. Ce n'est même pas les moyens financiers à millions. Ils peuvent n'avoir que zéro.

Je vais faire court, ils définissent leur univers, leur écosystème (déjà existant) ils n'inventent rien. Ex la construction, le BTP. Ils choisissent un ou deux produits maximum, dont la preuve de la commercialisation n'est pas à démontrer. Ex Tronçonneuse à métaux et coffret à douilles. Ensuite ils en achètent une gamme de chaque. Ils détectent les fabricants, ceux qui peuvent en fabriquer. Ils analysent les prix, tout sur deux types de produit.

Mais c'est énorme pour beaucoup de raisons. Ils vendent de façon automatique et de façon croissante. Pour les commerciaux c'est facile au bout de quelques semaines.

C'est le pitch qui fonctionne le mieux qui est choisi. Ils arrivent très vite sur des volumes très importants, ils s'organisent au fur et à mesure. Pour eux il y a quelque chose de superfétatoire et c'est en cela qu'ils sont très intelligents. Ils obtiennent très rapidement des licences exclusives de groupes proposant des produits à très forte valeur ajoutée.

AU PREALABLE

Dire que oui c'est faisable ou non ce n'est pas faisable est très réducteur et la pression de vitesse ne donne pas de recours au choix.

L'importance c'est de récupérer son investissement à minima. Une modélisation du projet permet de voir ce que l'on veut faire volontiers. D'ailleurs cela a beaucoup de sens dans une activité. Prenez la plus grande table ou bureau dont vous disposez, faites sortir de votre ordinateur votre projet et faites une maquette.

Il faut visualiser autrement ce que vous avez en tête. C'est le seul moyen de faire des tests, c'est une excellente initiative pour déceler des phases critiques.

Chaque tâche doit être corrigée et résolue. Aussi les délais ne sont extensibles, du concret. Réagir avec des mesures correctives, prévoir des plans B. Avoir la capacité à répondre à n'importe quelle question. Pas de maquette pas de client et donc pas de distribution. Calculer les ressources, les risques, le budget. Sachant que les risques doivent être connus.

D'ailleurs sur tous ces points ils sont unanimes. Aucun frein aucune anomalie. Ne pas avoir peur d'utiliser un pan de mur pour y mettre des plans imprimés, des phases clés, des contacts à prendre, des listes... Le nombre d'ordinateurs, les postes utiles... Tout cela passe à travers un plan de bataille. Parce que le front où va se déterminer la réussite il y aura lutte. Cette méthode est tout à fait au goût du jour parce qu'il va falloir convaincre les absolus dubitatifs sur tout, pour qu'ils achètent et vendent votre produit ou service. Il s'agit d'implication et non d'obstination. L'évolution d'un tel projet dépend de savoir où se situe le mur à ne pas prendre.

Evidemment vous ne pourrez pas tout voir. La rentabilité d'une organisation c'est aussi sa faisabilité. Pour réaliser il faut organiser. Imprimez des tableaux, des schémas, des diagrammes, des dates butoir... Des comptes rendus de renseignements pris à l'étranger... Tout cela conforte une faisabilité.

Les moyens s'affinent ainsi. Si une solution proposée ne vous satisfait pas. Vous savez que vous la trouverez après. S'il ne se passe rien pendant une journée, c'est autant de temps perdu. Alors une semaine, un mois ou un an... Maintenant le projet est derrière vous, dès lors que vous en connaissez.

L'évolution compétitive, ainsi nommée, consiste à utiliser la force qui a projeté une personne sur le carreau ou assimilé. Cela peut être l'évincement d'un associé, une société contrainte à fermer suite aux charges, licenciement, incompétence, mauvais recrutement, manque de compétences, que sais-je encore, tout à la fois... Peu importe.

Déjà comprendre pourquoi les freins, les filtres dans la vie comme ça. Alors déjà il ne s'agit pas d'une chaîne de malheur. Il s'agit de décrypter le

management en question, quand vous l'avez annualisé vous vous donner du sens.

C'est facile de culpabiliser mais il n'y a pas lieu. Un mauvais chef d'entreprise c'est celui qui contraint sans expliquer. L'employé est un objet et l'employeur l'outil, pour faire simple. Mais même le cadre est un objet. Dès lors qu'il s'est plié aux exigences d'une pseudohiérarchie sa vision disparaît.

Il devient l'entreprise et dans le cas où le système commerciale est mauvais. Dans le cas où le manager est là, mais on ne sait pas trop pourquoi ni comment. Il est possible que vous n'aimiez plus votre métier. Alors non tout ne va pas bien madame la marquise.

- Redécouvrir son métier. Ex vous êtes garagiste mais votre PDG n'est pas garagiste lui-même. Il gère juste une affaire. Alors oui compléter ses compétences via une école ou un centre est obligatoire, ouvrir son espace. Pour ne pas qu'une passion, ici la mécanique auto, devienne une angoisse. Ou qu'elle redevienne une passion, dans un premier temps.

- Cela peut prendre quelques semaines mais le choix du changement doit garder un lien, une corrélation. Afin d'avoir une double compétence. Mais il faut vouloir évoluer vers une perspective très ambitieuse. Brique après brique ou d'un seul tenant. Vous avez l'obligation de penser. UN PEU DE CECI UN PEU DE CELA

Le potentiel de développements d'une personne est binaire, il y a deux cas de figure. Elle stagne ou elle se développe il n'y a pas de juste milieu. Elle délègue son ambition ou elle se l'accapare. Ici votre ambition vous vous l'accaparez. Vous avez vos propres idées et les pensées des autres vous leurs laisser. Sauf si c'est votre co édificateur à qui vous pouvez déléguer une confiance, qu'il vous respecte et inversement et qu'il contribue à votre rémunération.

Bref il est indéfectible... Mais même, conservez dans un coin de votre mémoire un doute de confiance. On ne sait jamais en affaire, une stratégie adverse est encore une fois protéiforme... C'est une règle commune.

VISER DANS LE MILLE

Vous êtes-vous déjà posé la question en essayant d'y répondre : Qu'est ce qui fait qu'une personne, une famille, arrive à réaliser 600 000 000 € de

chiffre d'affaire annuel.

Alors, les quelques chefs d'entreprises et industriels interrogés sur des questions précises ont des réponses. C'est extraordinaire, Il faut laisser le piston de côté et s'interroger d'une manière scientifique sur la profession. Il s'agit de déterminer un forma inédit et cela ne se fait pas en un claquement de doigt. Il faut vraiment oublier le décor et tout décrypter.

Que de toute façon le processus n'est pas contrariant. Les compétences doivent se développer. Se centrer sur la démarche marketing en partant de la démarche client. Se recentrer sur la démarche marketing en partant de la démarche client... La façon d'acheter, les besoins du client, quand comment... Le client devient le sujet.

Une société efficace en matière de chiffre d'affaire c'est une société qui a compris qui achète, comment. Décrypte les comportements d'achat. Ou qu'ils soient cette société identifie les clients puis les trouvent le plus facilement du monde. Les habitudes de consommation, les lieux de consommation... Cela veut dire que de telles sociétés disposent obligatoirement d'un service après-vente performant et un service d'étude de la consommation pour diriger l'achat. Puisque toutes les périodes de l'année sont liées aux saisons qui ne tombent pas sous les événements. Le service import devient performant avec donc des méthodes d'achat évoluées. Il s'agit de la ressource. Le service export d'autant plus.

Connaissance des incoterms. L'obstination aléatoire, le maître mot des premières années. Les tenants et les aboutissants. Chaque tonique, chaque sous parties doit être développées. Rencontrer son marché c'est avant tout connaître son offre. Il ne faut pas se perdre mais rester sur l'essentiel, la tonalité. Préparer les choses, préparer des cas de figures. Ne pas se poser des questions confuses, plus des questions concrètes et précises.

Collectez des données, des réponses mais assurément les interprètent. Ne pas être hors sujet c'est préparez son offre. Beaucoup de personnes ont des solutions sans même le savoir.

Avoir le cran de prendre des décisions.

C'est un travail de volonté, d'optimisme et de caractère et non pas de prétention. C'est une sensibilité de délégation de capacité, une générosité.

VISIONNAIRE, MEME LES YEUX FERMES

Savoir ce qui est possible ou non c'est explorer, faire l'expérience, c'est

indispensable de vivre des difficultés, sauf qu'il faut y palier. Parfois il n'y en pas, donc aucune difficulté. Savoir, identifier ou elles peuvent apparaître.

Respecter ceux qui osent développer une activité, ils n'ont pas commencé, ils en sont en phase préparatoire. Seulement pour progresser il faut se relever déjà. C'est ce dont il s'agit, avant que la barque soit à l'eau.

L'étape de démarrage, ne compte pas les dons, les soutiens, elle consiste à tout faire. Elle est épuisante tout de même et prédominante. Le produit doit fonctionner ou disponible ou activable. Rêver c'est cruciale mais concrétiser l'ai tout autant. Les chiffres des premiers jours doivent faire l'objet de tableaux. Des « Vanity Métrics » précisant plusieurs indicateurs. Plus elles seront précises :

(Nombre de client, fréquence, période de fréquentation, Chiffre d'affaire par heure, achat moyen...)(Température extérieure, vacances pas vacances)(Type de produit vendu/lieu de vente)... Faire des statistiques article par article et plus les possibilités pour intervenir sont possible. Le faire soi-même sérieusement est inspirant, il permet d'aviser, de passer commande, de prévoir, de savoir parfois le même jour les années suivantes les évolutions.

D'établir des comparatifs d'établissements d'une même enseigne et différentes aussi. Les tableaux de métrique sont personnalisables selon votre volonté. Selon nos cinq Obélix. Les deux ou trois premières années il faut s'appliquer à les faire soit même pour établir ses propres constatations. Améliorer les intitulés des colonnes.

Les solutions de succès se situent précisément ici puisque les années suivantes vous aurez plaisir à constater votre progression. Ainsi vous serez beaucoup plus exigeant. Les versions logicielles des « Vanity Métrics » ne constituent pas une progression car les utilisateurs agissent de façons identiques.

Les pensées dominantes qui permettent de concevoir les tableaux de bord sont les savoirs du chef d'entreprise. C'est à travers cela, des formules qu'il peut utiliser que son sens des affaires peut lui permettre de scaler ou tout simplement de progresser. Comme le coup de crayon d'un jeune dessinateur.

Le temps qu'il y consacre lui permettra de se passionner et de résister à l'échec. Toutes ces visions n'arrivent qu'après. Notamment le moment

quand il décide de se former à l'expertise d'achat, de découvrir ses propres indices.

Décisions égale visions. L'argent suivra. Dans tous les cas il ne faut pas se mettre en victime mais comprendre et contrôler sa vie. Dire non surement pas, je prends mes décisions. Il faut arriver à mettre une valeur positive sur soi.

Des rêves demandent de l'implication mais de s'aimer aussi. Tout passe par des actes. La personne en face peut être plus intelligente, plus belle, plus drôle, riche, aimante... Ce n'est pas négociable : Je me préfère à elle. Pour vous cela est sans doute logique, en fait c'est normal. Tout ça est créateur et vecteur de bonheur. Une vision les yeux fermer passe par le bonheur. La puissance n'est pas artificielle, c'est le bien-être.

Inscrivezvous dans l'ensemble, faite parti de, ouvrez-vous a. Définissez le pragmatisme selon vous mais un pragmatisme positif et croissant. Sans vision il n'y a rien et pour cela il faut avoir franchi la première étape. Le jour où vous déciderez de rendre réelle ce que vous voulez c'est que votre capacité à être heureux, a vous aimer ne sera plus une question. C'est sans doute déjà le cas. Le monde appartient à ceux qui se lèvent

tôt. Pour que les choses se déclenchent évidemment qu'il faut agiter l'arbre pour qu'un fruit tombe. Etre exigeant envers soi-même et y veiller. Tout ce que vous demandez aux autres, même moyennant rémunération. Ils regarderont votre niveau d'exigence.

Votre profil. Ils regarderont le mécanisme de votre esprit. Ce que vous voulez, comment, en combien de temps et ce que vous avez déjà fait. Ce que vous faite parfaitement sont vos acquis et vous pouvez vous basez dessus. De même dans le futur, sachant que dans le futur vous saurez décliner tout cela.

GERER SES SOUFFRANCES

Nous avons tous des souffrances dans la vie et pour tout le monde. Ce bon model est une question de résistance.

Sorte de crash test. Mais même si la vie est une souffrance a un moment donné, ce que je ne vous souhaite pas. Il faut déjà comprendre le pourquoi, le comment et faire autrement à l'avenir. Y résister et comprendre la vraie erreur. Sachezle, vous allez vous l'admettre.

Ce n'est qu'en suite que vous allez le traverser, c'est le brisement et ce n'est pas drôle. C'est la sagesse. Vous aimez le bien, vous rejetez la souffrance des autres et votre propre souffrance et parfois vous faites une bonne action. Vous ne faites pas de victimes. Alors ça va passer et vous allez y parvenir tous simplement, vous n'avez pas à fuir. Il faut parfois piéger très sévèrement l'objet de votre souffrance.

Il y a des degrés de souffrance mais il y a des solutions pour prendre le contrôle de sa santé. Désolé pour le mauvais jeu de mot mais pour récupérer votre moral : Allez là où vous trouverez de la morale. Vous avez le droit de remonter le temps, de génération si.

Face à l'adversité il n'y a pas deux alternatives. Venez les difficultés, les problèmes, les murs de complexité... Vous y pourvoirez. La souffrance est libératrice, dans une certaine mesure évidemment. Votre force vous la bâtissez. Brique par brique. Personne mieux que vous, ne peut connaître vos talents, vous n'êtes prisonnier de personne. Vous allez comprendre vos règles vos techniques. Basez-vous sur votre vie. Alors évidemment ne vous amusez pas à collectionner à provoquer les souffrances.

Ne vous positionnez jamais en victime encore une fois. Par principe faites barrage aux souffrances. Acheter n'est pas traumatisant mais fondamentalement savoir acheter relève définitivement d'une méthode. Ce n'est pas négociable, les cahiers des charges relèvent de la politique de la société. Transformez-la en ambition à transformer. Gérer ses souffrances c'est cela. Merci pour les périodes de vaux gras.

Bonheur et souffrances sont inversement proportionnels. Pour illustrer cette pensée et pour la démontrer disons que pour obtenir la concrétisation de toutes choses. Il faut aller la chercher en zone inconnue sur un trajet difficile. Cela rend fort. Utilisez ce dont vous disposez. L'expertise est au sommet, l'acheteur d'élite aussi. C'est le pouvoir de conquérir. Se satisfaire du statut d'expert ne suffit pas : Il faut redescendre le sommet, lieu de l'utilisation de l'expertise. C'est la capacité à créer un exploit. Ce que beaucoup ne savent pas c'est que si vous êtes à 6, déception... tristesse... dessous 0.

Pour je ne sais quelle raison. Vous avez un droit qui vous revient légitimement et mécaniquement. Un bonheur situé + six. Maintenant à vous de faire valoir votre légitimité avec cette énergie acquise...

Faites en sorte que la situation s'adapte à vous, sorte de signature.
MANAGEMENT

Ce n'est pas qu'un mot... Alors les américains ont un vocabulaire d'affaire et de commerce qui fait référence. Volonté d'exigence. La raison est toute simple. Ils ont nommé chaque action, chaque moyen de faire, chaque intervenant, chaque groupe, chaque rôle... Leurs pertinences est telle que leur travail en la matière fait l'objet d'une théorie, d'une matière à part entière. Chaque cible de clientèle est connue et nommée.

Tout est paramétré, décrit et identifié, pour relever des défis. Ce que nous exprimons en une phrase, eux en un mot. Ils ont réinventé la communication du commerce. Ainsi ils connaissent tous les leviers possibles. Ils sont très clairs sur leurs objectifs et développent sans cesse leurs méthodes.

Leur meilleure pratique en matière d'analyse leur permet aussi de dissoudre les problèmes. Disons que les américains, par rapport au reste du monde ont une lucidité du commerce et des finances qui est tout autre. Ils savent ce qu'est le bon état d'énergie. Ils peuvent discuter, projeter, créer leur propre règles.

Concrétiser des projets hyper rentable parce qu'ils ne sont pas bas de plafond. La méthode des véritables industrielles consiste à l'analyse de la transformation d'un produit par étapes pour le commercialiser dans le monde. Ils testent, refont des tests toujours et encore. Evidemment plus on attend d'un produit plus il nécessite de recherches. D'analyses de laboratoire par exemple ou d'essai mécanique ou développements informatique. Ils élèvent le niveau de risque. Pour résoudre un problème ils doivent d'abord résoudre tous les sous problèmes. Ils défient le temps ainsi. Ils se surpréparent.

C'est très américain, ils pensent produit. En France le même terme à une tout autre dimension. C'est un concept encore théorique. Mais dans les faits= produit est égale à management. En fait pour qu'il y ait fabrication de produit, puis conditionnement, puis livraison, puis paiement... Pour simplifier.

Il y a un ensemble et un sous ensemble qui interagissent. Celui qui gère le global, celui qui gère tout ce qui est technique et fabrication.

L'acheminant du produit jusqu'au client a son propre responsable qui est

en charge de vérifier les délais, même le trajet, avec ses propres indicateurs. Les datas. La beauté du produit est vérifiée contrôlée bien en amont. Ils savent déjà que l'esthétique va plaire. Rien n'est relayé au second plan.

On juge la performance d'une planification et du management qu'en -t-a la qualité des options s'il y en a. Répliquer ce qui se fait déjà parce que cela se fait n'est pas une prouesse. Réinventer un produit en mieux c'est déjà plus compliqué. Celui qui commande un produit d'une catégorie et comme il le souhaite doit le voir dans les délais et comme signé sur le bon de commande. Tout cela est prévisible et vérifiable.

Tout le management est utile à ce contrôle. Les exigences du client sont des services proposés. Donc livrables. Les étapes sont planifiées avec un temps imparti. Evidemment que l'utilisation de machines, robots, traitement informatique des commandes, des programmes de fabrication... font que la précision est conforme aux exigences.

Ils ne regardent pas comment les autres font, ils font. Dans d'autre pays ils font comme les autres, en même temps... Et si personne ne fait ou n'a jamais fait. Ne surtout pas faire. Mais de quoi je me mêle. Même sans être centré sur soit même : Laissez dire mais tranchez.

Si vous avez un projet qui est le vôtre c'est que vous en avez les méthodes. C'est que vous êtes en mesure d'établir des plans ainsi que leur déroulement.

Connaissant les efforts à fournir. Vous avez projeté les évolutions chiffrées le plus possible. Vous avez donc des facultés d'adaptation. Même si vous savez ne pas vous adapter à ce que vous refusez.

LA TECHNIQUE

C'est encore autre chose... Si non, il n'y a pas de produit mais elle ne fait pas tout non plus. Souvent une personne a un plan d'action et uniquement. Il faut vraiment y concilier des techniques. Un simple exemple. Une personne est diplômée d'une école de bâtiment et de construction globale... Elle a dix ans d'expériences... Deux ans d'expériences en commercialisation de produits... Une qualification en dessins industriels. Il a la technique dirons-nous.

De l'autre côté une personne avec d'autres dispositions en stratégie commerciale en gestion, additionnées d'une expérience significative à l'export. Ainsi que des plannings, des protocoles de conception et d'ordonnement dans le même domaine. Sa limite technique s'arrête là. Il y a devant elle un vide de compétences à pourvoir. L'usage des outils nécessaires à la construction. VRD... Pour concrétiser le produit qu'elle a envie de proposer sans le sous-traiter.

Ces deux personnes ont des sérieux avantages mais séparées elles doivent combler un vide certain. Salarier d'autre profils devient utile ou obligatoire et de façon radical. Prévoir l'organisation au sens large d'une structure comme ci-dessus mais en gardant à chaque instant la vision finale.

LES CHOSES SIMPLES RENDUE COMPLIQUEES

La structuration du contrôle. Une société dont vous avez la volonté d'imaginer et de concrétiser. Evidement elle vous demande de vous lever très tôt et très souvent tellement la conception de cette dernière vous passionne. Est-ce le bon moment ? Elle vous a demandé une année entière pour dénicher votre vocabulaire transactionnel et de gestion. Pour trouver des bons mécanismes. Et deux années supplémentaires pour s'améliorer et concrétiser l'excellence d'une activité prolifique.

Ce sont des apprentissages précoces. Parce que oui l'inspiration doit être prouvée. Toutes tentatives prenant moins de temps relèveraient d'un manque de préparation. Déjà celui qui voudrait connaître les tenants et les aboutissants du commerce, des finances et de la finesse d'esprit qui en découle.

On ne vous demande pas de passer un doctorat de gestion, pas du tout. Juste arriver en avance et de prendre la température. De voir votre champ d'action. Si vous fixez votre objectif à 50 000 000 de CA/an. Rien ne subsistera, vous devrez tout écraser devant-vous. Admettre les écueils que vous aurez fait subir à tous vos concurrents, en mode automatique. Vous préorganiser en calculant l'avenir, si vous ne savez pas, émettez une hypothèse logique. Devinez, calculez mais duriez.

Trois années de préparation et de mise en place c'est essentiel pour de telles sommes. Je trouve que les prévisionnels ont du sens. Une logique d'agenda.

Déjà celui qui voudrait connaître les tenants et les aboutissants du commerce, des finances et de la finesse d'esprit qui en découle. C'est douze ans d'étude et sans trop aborder l'aspect juridique qui en demanderait 6 de plus.

Cependant cet expert n'existe pas vraiment en matière de développement de société et de création même ambitieuse. Un excellent profil en la matière peut se décliner vraiment. Il suffit de s'intéresser à la question a l'écrit pour comprendre le temps. Améliorer sa méthode, son intention, de tabler tout ce qui peut être conservé.

Ne pas se dire un jour en ouvrant les volets, comme saint Augustin « Dans ma vie, j'aurai peut-être pas fait grandchose ; Mais qu'est-ce qu'il aura fait beau... » Non le contemplatif a ses limites... Cadrer le naturel. Ce concept fort nécessite de verrouiller le pouvoir de votre société. Le déterminisme dans sa discipline. Cela peut exiger votre colère ciblée. Dans un même camp, il peut il y a avoir d'autre camps.

UN CHIEN EST UN CHIEN UN CHAT EST UN CHAT.

Ce passage répond à plusieurs questions posées dont les réponses convergent. Pour ce faire nous dirons qu'un chien est un chat, tout simplement parce que ces chefs d'entreprises fustigent. Mais ils vont plus loin.

Leurs états d'âme de professionnels. Ils rappellent que la France dans l'histoire a toujours été en avance et notamment en matière de révolution.

Que la prochaine sera forcément française. Ils ne la souhaitent pas mais elle le sera. La classe politique dans son ensemble ainsi que beaucoup de fonctionnaires vivent dans un système parallèle financé par le premier. C'est de l'esclavagisme moderne et cette relation ne peut pas aller dans le bon sens. Parce qu'ils (elles) cachent leurs incompétences derrière un statut...

Pour faire simple leurs sociétés sophistiquées sont obligées de l'être. Pour avoir leurs revenus confortables ils s'arment en moyens et selon eux, toute société doit prévoir avant d'y aller. Un assistant de gestion, un comptable, un juriste et un secrétaire globale. C'est la clé de voute du tremplin et ce qui fait la distinction entre la petite entreprise et la plus grande.

Ils ne cherchent pas à convaincre sur le fait que plus de 40 % de leurs préoccupations consiste à anticiper le règlement de l'impôt sous toutes ses formes. Considérant ainsi que le salaire du comptable, du juriste... sont des impôts déguisés. Qu'à cause de cela, certains mois comment passer le cap est incertain.

L'ennemi n'est pas celui que l'on désigne mais bien l'Etat, d'ailleurs ils ne regardent ni télé ni ne lisent la presse qui ne concerne pas leurs activités. Le volume des sommes brassées et ventilées est sans aucune mesure avec le subside qu'ils perçoivent. La réactivité d'un comptable salarié rigoureux comme caution de tout ce travail. Le poids administratif est tel qu'il dépasse la préoccupation de l'activité même et ne cesse de croître.

Les politiques sont hyper optimistes et infligent leurs pessimismes aux autres, empêchant ainsi une révolution économique, surtout au nonfonctionnaire d'ailleurs.

Ils se nourrissent de la force des autres et pas seulement. Qu'il n'y aurait de révolution économique si ce n'est la leur. Savoir à qui devoir les chimères. Nos industriels et spécialistes ne votent pas, afin de ne pas être tenu responsable de retours de manivelles. Qu'une vision ainsi décrite laisse aux responsables, leurs responsabilités. Ils ne demandent pas à être compris. Lorsqu'ils savent le traitement d'un député, de son équipe parlementaire et de leurs réelles utilités, ils s'abstiennent.

Ils considèrent être plus humain et mieux comprendre la misère humaine et d'où elle vient que ceux qui l'organisent. Selon eux Chef d'entreprise c'est d'abord être révolutionnaire d'en l'âme en ayant l'impression de rendre service à quelqu'un. Qu'il y a trois camps. Le contribuable, le politique et le chômeur. Ils rappellent aux économistes que leurs sciences n'en est pas une, juste un moyen d'anesthésier et d'endoctriner.

Que l'Etat inflige plus de 30 000 € de dette à chaque français, que cette dette est organisée et qu'elle aurait dû être moindre. Qu'il y a tout ce qui est caché, tout ce dont ils ne communiquent pas. Qu'à travers des actions coercitives certains règlent cette dette pour les autres. Qu'il n'y a pas de climat de confiance possible et rien ne peut être fait dans le domaine. Qu'il ne s'agit pas de créer un produit puis de le distribuer à travers un vase communicant. De verser les 400 000 € que vous avez obtenu de votre commerce à l'Etat, qu'en plus il vous en reste à devoir. Pessimisme obligé.

Alors si l'optimisme est ailleurs nous en serons le délégué général. Bref de donner un coup d'épée dans l'eau qui a nécessité toute votre énergie et vos moyens pour ensuite chanter la marseillaise.

Il ne s'agit pas de manque de patriotisme, il s'agit de manque de rentabilité. L'avantage unique du législateur juste pour prévaloir l'assise non justifiée des gouvernants. Au nom du suffrage universel et pour illustrer leurs propos, l'autopsie du scandale politique de l'écotaxe c'est 1 milliard.

Que c'est 1 250 000 contribuables qui devront s'en acquitter à hauteur de 800 €. S'il n'y avait que cela... Voilà l'expertise politique et en quoi elle peut être utile. En fait personne ne se pose la question de ce qui se cache derrière un rondpoint non pertinent.

Ce qu'ils disent c'est que la société qui ferme sans autre justification, avec les pertes d'emplois associées, c'est le pendant de mauvaises décisions politiques et uniquement cela. Évidemment les politiques ne traversent pas la crise qu'ils organisent par incompetence pour les autres.

D'ailleurs ces politiques sont aux antipodes de la réalité des tissus économiques privés, qui ne consiste pas à dilapider les sommes dont ils n'ont aucune légitimité. Les exemples basiques ne peuvent pas tous être cités mais la pertinence de celui-ci est intéressante. L'entreprise répond à un appel d'offre...qui précise les indemnités de retard substantielles.

L'administration en question opère un fin stratagème pour déduire ces intérêts de retard. Obligeant ainsi l'entreprise à justifier de son bon droit avec un avocat devant le tribunal administratif. Tout cela pour obtenir du temps si ce n'est mieux.

Sans parler des administrations qui passent commande, réceptionnent et ne payent jamais... Il ne s'agit pas de dispersion mais de souligner les dommages collatéraux qui peuvent être occasionnés. Visiblement tout cela les mobilise...Parce qu'ils savent.

Quel que soit le produit ou le service, il doit y avoir paiement. La garantie d'être payé en temps c'est de l'exiger par contrat si nécessaire. C'est de systématiser le paiement à la commande ou d'échelonner le paiement par intervention mais ne jamais avancer les fonds. Ce n'est pas un conseil, pour gagner en efficacité les paiements doivent faire l'objet de protocole précis. Y/c de ne pas faire confiance à l'administration. Une personne dédiée pour les rappels de paiement avec une démarche contentieuse

préétablie.

Afin de mieux affronter cette problématique en l'évitant ainsi. Il ne s'agit pas de dire que l'ensemble des marchés est un océan avec des requins qui s'entretuent, ils s'agit de le savoir.

FORMULES DE CROISSANCE

Autrement dit une personne qui ne trouve aucune solution, aucune motivation, jamais, pour rien. Il faut clarifier la situation en s'accrochant dans un domaine. En fait tout est possible dirons-nous mais plus c'est simple en évidence et plus c'est difficile et il ne faut pas en avoir peur. Seul on peut se projeter mais projeter une équipe vers la réussite c'est un métier. La logique c'est de se confronté à la prise d'initiative.

Basique ment le travail et la formation ne doivent pas constituer un blocage. Pour garantir la trésorerie d'une société : Garantir l'exactitude des compétences, des profils des salariés de leurs réels savoirs faire. Pour employer il faut manager. Sur ce plan il existe certaines formations mais il faut trier. Demandez un diplôme. En six semaines (8h par jour selon la structure et un niveau de première de lycée motivé).

Vous êtes capable d'encadrer et é galement de contrôler votre délégation de pouvoir. Mais il faut vraiment se garantir des qualités pédagogiques car il s'agit quand même d'un investissement. Il y a la une quasi obligation de résultat.

MAITRISER SON SUJET

C'est la responsabilité de celui qui va faire commerce dans un domaine. C'est sous son contrôle, c'est ce qui va faire qu'il sera à l'aise ou non.

Il ne faut pas qu'il y ait des impasses conscientes ou non conscientes. Un même sujet peut être observé d'un angle différent, ici le domaine d'activité. Maîtriser son sujet c'est le pouvoir de choisir le meilleur angle d'attaque. C'est développer des automatismes et d'éviter les erreurs en établissant des structures.

C'est expérimenter, s'entraîner pour évoluer dans ses comportements et ses objectifs. C'est être conscient. C'est se former pour poser des actes. C'est être excellent. C'est vouloir une analyse précise et juste, savoir ce qui est adapté.

LA CO-EDIFICATION

Cette question de départ arrive en fait dans un deuxième temps. Tout débute de la volonté d'une personne à appliquer son courage sur son projet, quel que soit la complexité ou l'objet y/c les questions insolubles à résoudre.

Parvenir à accomplir seul une étude de projet le plus complet possible.
Définir et comprendre les subtilités pour arriver à la finalité souhaitée.
Faire en sorte de mettre en place des règles pour que ledit projet ne tombe pas.

Le coédificateur ne sera pas qu'une personne efficace aimanté et ayant des similitudes avec le premier fondateur. Seul, personne ne fournit le travail de cent, il peut cependant déterminer la direction exacte pour fédérer deux cents personnes.

C'est la même personne qui va rétablir un cataclysme. Celui qui établit une société peut sourire lorsque la situation est grave, parce qu'il est surinformé, il a fait tout le travail préalable. Ce n'est qu'ensuite que le coédificateur arrive.

Mais parce qu'il y a un mais. S'il n'y a pas synergie cela peut être dramatique. L'idée du tout petit projet pour commencer et voir si la mayonnaise prend. Laisser le gros dossier rangé.

Si vous voulez scaler sur une activité choisie, réfléchie... Le choix de « qui » est crucial. Cela peut être un copain de maternelle, mais pas une personne nouvelle dont les intentions sont inconnues présentant des zones de doute.

Elle ne doit pas se plaindre des difficultés et les conflits doivent se résoudre facilement. Savoir exprimer et communiquer sinon après c'est trop tard. Ne pas laisser passer tout ce qui est fondamentale. Confronter les ambitions.

POINTS COMMUNS

Tous ces hommes d'affaires qui le sont vraiment, mettent en avant le nom de leurs sociétés, de leurs produits et non pas leurs nom de famille si ce n'est pas le même. Ils sont tous différents mais leur management a une signification. Ils ne transigent pas. Ils ne se découragent pas.

Ils se font plaisir au travail. Ils savent le coût de la main d'oeuvre. Ils connaissent leur métier. Ils connaissent le retour sur investissement. Ils pensent : Produire et vendre. Vendre et produire. Ils sont confiants.

LES ETATS

Ils ne sont pas poètes et ne débordent d'idées, c'est l'appareil, un peu dur et sans état d'âme. C'est la typologie de ces interlocuteurs. C'est pour cela qu'ils n'ont pas les résultats escomptés. Ils n'ont aucune dominante. Ils ne voient pas les détails, ils homogénéisent.

Ce n'est pas une espèce vivante. Cependant ils écrivent les règlements à travers lesquels ils voudraient avoir raison. Ces dernières débordent. Ce qui les motive c'est d'abroger, d'annuler, concept qui consiste à dire qu'ils sélectionnent, qu'ils classent.

Ces lois sous toutes leurs formes inscrivent des exceptions sous certaines réserves. Totalement opaques et déshumanisés elles ne tranchent pas. Toutes ces règles ne sont pas forcément justes ni sympathiques. Accorder une éthique systématiquement aux écrits des états c'est mal les connaître.

Derrière ces codes se cachent une machine à calculer et encore des impôts déguisés. Pour ceux qui pensent qu'une justice est gratuite comme elles se prétendent. Savoir si un cas particulier est une exception : Tous les cas sont particuliers et chaque cas une exception. Tous les intérêts sont cachés, excepté ceux du législateur se justifiant de l'intérêt général.

Dépasser ce blocage demande de la raison. Non pas écouter ce que ne sera jamais la loi mais ce qu'elle est et pour quelles raisons. Ce type d'approche selon le principe que les textes sont parfois inévitables, se disent l'être parfaitement.

Oui face aux stratégies il faut agir comme un primitif. Les Etats sont policés dans une vision passéiste, tout comme leurs tendances. Ne pas disparaître face à la peur que peut générer les lois. L'affectif n'est pas, non plus, de rigueur.

Etablir une relation non émotionnelle avec les textes. Un article peut solutionner un groupe de problèmes, quatre articles peuvent résumer une problématique donnée.

Cela consiste à tomber sur la bonne page puis plus difficilement, sur le ou

les bon(s) quatre articles. D'emblée ils sont silencieux, puis ils se déverrouillent.

Sur le plan tactique il est simple de se dire que ledit article se trompe jusqu'à l'avoir compris parfaitement.

Cette qualité essentielle de volonté de savoir. Un législateur, celui par lequel une loi existe, démontre une absence ou une présence de générosité et qu'il ne compte pas ce qui lui est donné. C'est donc à vous de le faire fructifier...

Eddy PICARD